



Міністерство освіти і науки України
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Матеріали Міжнародної науково-практичної
Інтернет-конференції
студентів, аспірантів та молодих учених

Том I

26 листопада 2013 року



Полтава
2013

ББК У012.4(4Ук)л0
УДК 330.5(477):339.9(063)
Н35

Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу
керівництва ПолтНТУ заборонено

Редакційна колегія: І.Б. Чичкало-Кондрацька, д.е.н., доцент;
Ю. М. Попова, к.е.н.; Н. В. Безрукова, к.е.н., доцент; В. А. Свічкарь, к.е.н.;
В. В. Щепак, к.т.н., доцент; В. В. Добрянська, к.т.н., доцент.

Національна економіка в умовах глобалізації: тенденції, проблеми та перспективи: Матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих учених, 26 листопада 2013 року.
– Полтава: ПолтНТУ, 2013. – 287 с.

У збірнику матеріалів Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих учених розкриваються теоретико-методологічні та практичні засади розвитку національної економіки в умовах посилення глобалізаційних процесів.

Наукові дослідження авторів спрямовано на з'ясування теоретичних і практичних проблем світової економіки та національних економік країн світу, ролі інноваційно-інвестиційної складової в їх розвитку; визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств та розроблення стратегій їх діяльності на зовнішніх ринках, використання сучасних маркетингових технологій в міжнародному бізнесі.

Збірник розраховано на наукових працівників, аспірантів і студентів, усіх, хто цікавиться сучасними економічними проблемами.

*Матеріали друкуються мовами оригіналів.
За виклад, зміст і достовірність матеріалів відповідають автори.*

**©Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка**

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК У ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Д.А. Агаммамедов

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ..... 13

А. В.Артеменко

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОСТРАДЯНСЬКОЇ МОДЕЛІ «СВІТ-
ЕКОНОМІКИ»..... 15

А.Х. Атаев

СОВРЕМЕННЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УКРАИНЕ..... 17

А.С. Байда

ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОСТІ В СВІТОВІЙ ПОЛІТИЦІ:
ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ..... 19

Ю.С. Бережна

РОЗВИТОК ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ..... 21

Ю.С. Бойко

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНОМУ
РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ..... 23

Н.О. Варвенська, Л.М. Радченко

ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... 25

Ю.Б. Вертелецька

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
УКРАЇНИ І ШАНХАЙСЬКОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СПІВРОБІТНИЦТВА..... 27

О.В. Воронай

ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В
СІНГАПУРІ..... 29

Л.А. Гайдабура

СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 31

А.О. Гордіян

МІЖНАРОДНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ЙОГО РОЗВИТКУ..... 33

А.В. Горячёв, П.В. Шуканов

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ
ЦИВИЛИЗАЦИИ..... 35

А.В. Гулай

МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ
ЕКОНОМІКИ» У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ КРАЇНИ..... 37

О.С. Гусак

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ
ВОЗМОЖНОСТЯМИ: МЕДИЦИНСКИЙ АСПЕКТ..... 39

Д.С. Дробиш ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КАРПАТСЬКОГО ЄВРОРЕГІОНУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	41
В.Г. Дубінський ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК НАПРЯМОК ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.....	43
О.М. Єрємін СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ В КОНТЕКСТІ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС.....	45
К.С. Кібенко СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ.....	47
Г.С. Клімуш СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ТІНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	49
В.Ю. Кобелєв ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ СТРУКТУРНИХ ФОНДІВ ЄС В УКРАЇНУ.....	50
L.I. Oppeld, Ph.D., T.E. Koliada BALANCE OF PAYMENTS OF UKRAINE AND METHODS OF ITS IMPROVEMENT.....	52
Р.О. Кондратюк УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ.....	54
Н.Б. Кочкарова ІМІДЖ КРАЇНИ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ.....	56
О.І. Краснова ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ.....	58
О.В. Кулинич РОЛЬ МВФ У ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК.....	60
С.О. Кульбачинська ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МИТНИМ СОЮЗОМ	62
К.С. Курбакова АНАЛІЗ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	64
А.В. Лійко МІСЦЕ ЛІЗИНГУ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ПОСЛУГ.....	66
Е.В. Лубская РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА..	69
М. Макаренко YOUTH TOURISM IN POLTAVA CITY BASED ON THE SOCIOLOGICAL RESEARCH.....	71
О.В. Мастюк ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	72

К.О. Моргуль	
СТВОРЕННЯ БРІКС ЯК НОВОЇ СТРУКТУРИ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	74
О.О. Онищенко	
ДІЛОВИЙ ТУРИЗМ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	76
А.С. Пістряк	
ОЦІНКА ВПЛИВУ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄВРОСОЮЗОМ НА БІЗНЕС-КЛІМАТ В УКРАЇНІ.....	78
А.Б. Пелванов	
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СУЧАСНОЇ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ.....	80
М.О. Погоріла	
ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З РЕГІОНАЛЬНИМИ БАНКАМИ РОЗВИТКУ.....	82
О.Ю. Подпрятова	
ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН.....	84
В.М. Прохорова	
ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	86
Д.М. Ревека	
АСПЕКТИ ВПЛИВУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	88
Т.Л. Роздайбіда	
СУТНІСТЬ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ....	90
С.І. Романов	
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ БІОЕКОНОМІКИ.....	92
В.В. Рубцов	
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ НІМЕЧЧИНИ.....	94
А.А. Салогуб	
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРІОРИТЕТІВ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ.....	96
І.В. Саприкін	
ДОСВІД РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНОЇ СИСТЕМИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	98
А.А. Селиверстова	
ОЦЕНКА СОЗДАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РОССИИ, БЕЛОРУСИИ И КАЗАХСТАНА: ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ И ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИСТОВ.....	100
М.В. Синиця	
ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	102
В.В. Студінська	
УРОКИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ.....	104

А.О. Ступарь	
США У МІЖНАРОДНІЙ СИСТЕМІ РУХУ КАПІТАЛУ.....	106
Д. Султанов, М. Диченков	
ПОСЛЕДСТВИЯ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	108
О.В. Тимошук	
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ДИРЕКТИВ ЄВРОСОЮЗУ ЯК ПІДґРУНТЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ.....	110
А.А. Титов	
ПЕРСПЕКТИВИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У СКЛАДІ ОЧЕС ...	112
V.V. Velychko, E. Tkach	
DEFINING THE POSITION OF THE UKRAINIAN ECONOMY ON VARIOUS INTERNATIONAL RANKINGS	114
А.О. Тойлієва	
ПРОБЛЕМИ ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ У СВІТОВІ ОСВІТНІ РЕЙТИНГИ.....	116
І.О. Трутеня	
ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ЄС: ТРАНСПОРТНА СФЕРА.....	118
В. Тютюнник	
ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНІХ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	120
О.І. Федіна	
РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ.....	122
Т.С. Фещенко	
ВПЛИВ ЗРОСТАННЯ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ.....	124
І.Д. Холодінова	
ГЕОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ЄС І НАФТА).....	126
Ю.С. Чередніченко	
ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМУ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ.....	128
С.В. Черкашин	
ВІРТУАЛЬНА ФІРМА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	130
І.Б. Чичкало-Кондрацька, В.П. Третяк	
РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	132
А.М. Шабардіна	
ЗОВНІШНЯ ДОПОМОГА ЄС УКРАЇНІ – КАТАЛІЗАТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ.....	134
А. М. Шевченко	
ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ	

ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН.....	136
Ю.О. Шевченко	
АНАЛІЗ ДОСВІДУ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ КАНАДИ.....	138
О.В. Шумейко	
СВІТОВИЙ ДОСВІД У ФРАНЧАЙЗИНГОВОМУ БІЗНЕСІ.....	140
І. І. Юрченко	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ З ЄС.....	142
В.В. Яновська	
ПРИСЛІВ'Я ТА ПРИКАЗКИ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ РИС НАЦІОНАЛЬНОГО МЕНТАЛІТЕТУ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	144
М.О. Яшнєва	
ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ: ГЕРОНТОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	145

СЕКЦІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Т. О. Андрейко	
ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	148
Е. В. Борисова	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	150
В. В. Вахлакова	
ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА	152
А. І. Венгеренко	
БРЕНДИНГ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	154
В. В. Веприцька	
ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВВЕДЕННЯ УТИЛІЗАЦІЙНОГО ЗБОРУ НА АВТОМОБІЛІ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ	156
А. Д. Глушко	
ДЕРЖАВНА РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ	158
Я. С. Голян, М. А. Чечота	
ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ	160
М. І. Демидюк, О. В. Анахіна	
ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ....	162
М. М. Жук	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ	

ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	164
<i>А. Г. Забігайло</i>	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ	166
<i>М. А. Інзик</i>	
ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІНИ ТОВАРУ У ПРАКТИЦІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ УГОД	168
<i>О. В. Канцибер</i>	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПАТ «МИРГОРОДСЬКИЙ ЗАВОД МІНЕРАЛЬНИХ ВОД»	170
<i>О. В. Комаровська</i>	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ	172
<i>В. С. Кроленко</i>	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ	174
<i>І. С. Липівець</i>	
СТАНДАРТИ ОЦІНКИ ЯКІСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЧИННИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	176
<i>І. В. Литвин, Н. А. Клименко</i>	
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	178
<i>О. Малик</i>	
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	180
<i>О. О. Пузаненко</i>	
ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇЇ ФОРМУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	182
<i>В. І. Рева</i>	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	184
<i>К. Р. Сагаровська</i>	
УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	187
<i>Л. А. Терновая</i>	
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ СНИЖЕНИЯ ВАРИАБЕЛЬНОСТИ ПРОЦЕССОВ НА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	189
<i>А. Г. Чекмарева</i>	
МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ УКРАИНЫ	191
<i>Н. Ю. Четыркина</i>	
МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТО- СПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	193

Д. В. Якимович

ФАКТОРИ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	194
---	-----

СЕКЦІЯ

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ВИМІРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК КРАЇН СВІТУ

А. Бреус

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ СТОСУНКІВ В БАНКІВСЬКІ УСТАНОВИ.....	197
--	-----

Н.Г. Базавлук

ГЛОБАЛЬНИЙ ІНДЕКС ІННОВАЦІЙ: АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	199
---	-----

А.А. Буряк

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В РЕЗУЛЬТАТІ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС.....	201
---	-----

К.С. Вихор

НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ОФШОРНИХ ТЕРИТОРІЙ НА ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ.....	203
--	-----

А. О. Ганжа

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	205
--	-----

О.Р. Головка

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ.....	207
--	-----

М.В. Горська

ІННОВАЦІЙНІ МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ІНІЦІАТИВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	209
---	-----

Я.О. Григоренко

МЕХАНІЗМИ ПРОТИДІЇ НЕГАТИВНОМУ ВПЛИВУ ОФШОРНИХ ЗОН НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	211
--	-----

К.В. Дудник

ФОРМИ ОСВОЄННЯ ТОВАРНИХ РИНКІВ ТНК.....	213
---	-----

Ю.І. Зазубік

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ВИМІРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК КРАЇН СВІТУ	215
--	-----

І.А. Зімниця

ІНФОРМАЦІЙНІ ІННОВАЦІЇ У СУЧАСНІЙ МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ.....	217
---	-----

А.О.Ілляшик

ЗНАЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	219
--	-----

А.Р. Ісаєва	
ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ.....	221
Т.В. Калюжная	
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ПРОГРАМАХ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ.....	223
В.І. Карасташ	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	225
Ю.О. Кирпота	
ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ	227
М.М. Ключко	
ОФШОРНІ БАНКІВСЬКІ ЗОНИ ТА ЇХ ОСНОВНІ ТИПИ	229
Ю.В. Кравченко	
ОФШОРНИЙ БІЗНЕС: СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ.....	231
Ю.О. Легуш	
РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ	233
Д.В. Литвиненко	
СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА АКТУАЛЬНІСТЬ ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ	235
І.О. Лук'яненко	
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	237
О.О. Мазигула	
БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ В СФЕРІ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	239
Т. І. Маліяд	
ДІЯЛЬНІСТЬ ФОНДОВИХ БІРЖ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	241
Е.В. Манзюк	
СЛИЯННЯ І ПОГЛОЩЕННЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ	243
В.В. Михайленко	
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ США)	245
А.К. Музиченко	
ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ.....	247
Ю. Нечитайло	
КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ АЛЬТЕРНАТИВ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ РІШЕНЬ.....	249
Ю.В. Олійник	
АНАЛІЗ ДИНАМІКИ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ	251

В. Осауленко	
ТЕХНОПАРКИ У СКЛАДІ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ США	253
О. Парасюк	
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	255
Г.В. Пасічна	
ТЕХНОПАРКИ ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	257
В.О. Ракчеєва	
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	259
Я.В. Ромась	
МІЖНАРОДНІ ОБ'ЄДНАННЯ ТЕХНОПАРКОВИХ СТРУКТУР ТА ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ	261
І.О. Свинаренко	
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ	262
І.В. Слобожан	
ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	264
І.Л. Татаренко	
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ	266
О.В. Ткаленко	
СТРАТЕГІЇ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ БАНКІВ	268
Т.С. Ткаченко	
РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	270
С. Фалілеєв	
ІНВЕСТИЦІЙНА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНИХ РІШЕНЬ В ЛОГІСТИЦІ СКЛАДУВАННЯ	272
Г.К. Хавер, М.С. Білогубова	
АНАЛІЗ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЯК СУЧАСНОЇ ФОРМИ ІНВЕСТИВАННЯ	274
Л.В. Харченко	
ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	276
Т. І. Kharchenko	
MERGERS AND ACQUISITIONS (M&A) AS A FORM OF ATTRACTING FOREIGN CAPITAL IN FOOD INDUSTRY OF UKRAINE.....	278
К.С. Холодна	
ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ	280

K.D. Yurenko

EFFECT OF FOREIGN INVESTMENT IN DEVELOPING
TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN UKRAINE 282

A.B. Ярмухаметова

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 283

V. Levchenko, Qin Wei

CHINESE BANKS. POSSESSION INSIDE OF THE COUNTRY AND IN THE
WORLD INDEED..... 285

СЕКЦІЯ
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ
ЕКОНОМІК У ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

УДК 339.543.624.727

Д.А. Агаммамедов, магістрант
Науковий керівник: Н.В. Безрукова, к. е. н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

У Світі, що глобалізується досягнення високого рівня конкурентоздатності національного промислового комплексу неможливе без засвоєння сучасних моделей розвитку промисловості, які були сформовані передовими економіками країн-лідерів. Для України, як країни із високоіндустріалізованим промисловим потенціалом, проблема модернізаційних перетворень стоїть особливо гостро, адже низка спроб наздоганяючої модернізації протягом XIX-XX століть сформували і закріпили структурні та просторові диспропорції розвитку промисловості.

Серед останніх наукових досліджень домінує тенденція зосереджуватися на технологічних змінах промислового виробництва, організаційно-економічних аспектах запровадження інновацій [1]. Невирішеною частиною проблеми залишається фактична низька ефективність функціонування інноваційної системи промисловості, яка може бути пояснена на основі використання інституційного підходу до аналізу проблем модернізації [2].

Таблиця 1

Типи модернізаційних перетворень промисловості

Тип модернізації	Основні наукові винаходи і технічні «двигуни»	Механізми і машини, що втілювали «двигуни»	Опанована енергія
Механізація	маятниковий механізм	Годинник	механічна
	вітряк, водне колесо	Млин	гравітаційна
Індустріалізація	паровий двигун	паровоз, пароплав	Теплова
Електрифікація	електродвигун, двигун внутрішнього згорання	автомобіль, аероплан, телеграф, радіо, телефон	електрична
Автоматизація	машина Тюрінга	ЕОМ, телевізор	
Інформатизація, екологізація	турбо- і ракетно-реактивний двигуни	літак, ракета	Ядерна
	ядерний реактор	комп'ютер, мобільний телефон	
Саєнтифікація	термоядерний реактор		термоядерна

Аналіз європейського досвіду проведення модернізаційних перетворень в широкому розумінні (модернізація країни) свідчить про те, що період перетворень настає з моменту зміни системи цінностей, суть якої полягала у переході до позитивного сприйняття процесу змін (в сучасному розумінні інновацій). Якщо структурувати модернізаційні зміни за технологічними перетвореннями, що стали наслідком запровадження у виробничу діяльність науково-технічних винаходів (табл. 1), то отримаємо

послідовний ряд типів модернізації від механізації до саєнтифікації (сучасного типу перетворень, зорієнтованого у майбутнє, коли наукова діяльність стає домінантою модернізаційних змін).

Технологічні зміни є невід'ємною складовою модернізаційного процесу. В сучасному світі доступ до технологій суттєво розширився. Проте, відповідно до неоінституційної концепції економічного розвитку доступні технології не є панацеєю для інституційного розвитку, а подекуди сповільнюють його [3]. Зміст даної концепції економічного розвитку (а модернізація є різновидом такого розвитку) полягає у переході від систем з обмеженим доступом до соціальних систем з відкритим доступом. Проте може складатися ситуація, коли еліти в країнах з обмеженим доступом вибірково запозичують технології, не створюючи власних інститутів, які б могли дані технології продукувати, а це спочатку може відбуватися лише за відкритої конкуренції. В такому випадку запозичені технології починають працювати на підтримання системи з обмеженим доступом. Таким чином для технічного прогресу критично важливий відкритий доступ та конкуренція, а це призводить до втрат еліт. Такі втрати мають не лише фінансовий характер, але й полягають у втраті контролю над «ліцензуванням» входження нових організаційних форм в економічну й політичну сфери діяльності. Якщо еліти можуть отримати технологічні зміни без розширення конкуренції та відкриття доступу до створення широкому загалу громадян реально функціонуючих організаційних структур, то вони стають менш схильними до інституційних змін.

В Україні та її промисловому комплексі, відповідно до неоінституційної концепції економічного розвитку, сформувалася розвинена система з обмеженим доступом із яскравими рецидивами повернення до базового рівня обмеженого доступу. Наздоганяючу модернізацію, а саме до такого типу модернізацій належать всі модернізаційні перетворення, що відбувалися на українських територіях, включно із сучасним періодом розвитку, можна розглядати як перенесення інституційних форм. Перенесення відбулися без зміни типу (якостей) відкритості систем соціального порядку, через що це обмежені перетворення, які мають поверхневий характер і можуть бути названі імітаційною модернізацією. Відповідно до цього важливим є процес господарської дерегуляції - зменшення обмежень на створення господарських організацій в секторі промислової діяльності. Формування стабільних господарських організацій без рентоорієнтованих обмежень та перешкод є необхідною передумовою глибинних перетворень, які являтимуть собою сутнісну модернізацію.

Література:

1. Технологічна модернізація промисловості України / [Федулова Л. І., Шовкун І. А., Захарін С. В. та ін.] ; за ред. Л. І. Федулової. —К: ДУ «ІЕП НАН України», 200 - 472 с.
2. Дементьев В. В., Вишневский В. П. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ // *Journal of Institutional Studies* (Журнал институциональных исследований). - 2010. - Т. 2. - № 2. - С. 81-95.
3. Норт Д. Система обмеженого доступу в країнах, що розвиваються: новий підхід до проблем розвитку [Електронний ресурс] / [Норт Д., Уоліс Д., Верб С., Вейнгаєст Б., переклад Боярчук Д.]. - К. : CASE Україна. - Режим доступу: <http://www.case-ukraine.com.ua>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОСТРАДЯНСЬКОЇ МОДЕЛІ «СВІТ-ЕКОНОМІКИ»

Висновок І. Валлерстайна про остаточну кризу сучасної системи капіталістичної «світ-економіки» [1, с. 9] породжує проблему становлення на її місці нової системи глобального господарства. При цьому виникають питання – на яких засадах господарювання і економічних відносин буде засновуватися нова «світ-економіка» та якими проміжними системами буде наповнений перехідний період між її старою і новою моделлю.

Аналіз сучасних моделей «світ-економік», новітні риси яких зараз формуються в ареалі впливу провідних економічних союзів країн та ареалах господарського впливу США, КНР, ЄС, Індії та Японії засвідчує, що без розгляду перспектив утворення та розвитку пострадянської моделі «світ-економіки» він буде неповним, а отже є актуальним із наукової точки зору. Очевидно, що для України актуальність цього питання має ще й господарське та політичне значення, адже навколо нього відбуваються досить гострі змагання всередині країни та поза її межами.

Враховуючи сучасний стан становлення пострадянської моделі «світ-економіки», в якому зроблені лише окремі кроки, слід зазначити, що відповідь на це питання потрібно з'ясувати як у теоретичному, так і практичному аспектах. Його теоретичний аналіз може бути зведеним до обґрунтування проблеми – чи зможе пострадянська модель уникнути обставин, які зумовили «кінець» капіталістичної «світ-економіки» та чи покладена в її основу новітня філософія економічних відносин і господарювання, соціальні та морально-етичні норми якої стали б якісно відмінними від тих, що їй передували. Якщо взяти до уваги, що головними причинами «відміни» капіталізму стало завершення «резервуарів» його розвитку: дешевої найманої робочої сили в світі, вільних для експансії країн і природного середовища, то слід визнати, що пострадянська модель «світ-економіки» має перспективу розвитку. Адже на пострадянському просторі розташована низка країн із дешевою робочою силою і знаходиться значна частина природних ресурсів, поєднання яких може дозволити російським монополіям упродовж певного періоду отримувати значну ренту саме від експлуатації працівників і природи, що і є головною метою та умовою розвитку цієї системи. Саме на цих засадах російською політичною елітою налагоджуються господарські зв'язки у рамках СНД та Митного союзу, що дозволяє продовжити на величезному просторі життєвість старої, але аж ніяк не відповідає завданням створення нової моделі «світ-економіки». Відомо, що від участі у такому варіанті «світ-економіки» вже відмовилися країни з відносно високим показником людського капіталу та які

найбільш гостро відчують екологічну загрозу.

Не менш важливою обставиною, що зумовлює утопічність ідеї пострадянської моделі «світ-економіки», є зміст постприватизаційних економічних відносин та їх поєднання із недостатньо демократичними політичними режимами, які підпорядковують господарську діяльність задоволенню інтересам вузького прошарку приватних власників. На початку ХХІ століття, коли у передових країнах світу реалізуються проекти участі працівників у власності, створюються колективні та народні підприємства, коли цінності колективістських господарських відносин стало наповнюватися корпоративне законодавство, на пострадянському просторі реставровані приватновласницькі відносини, які були характерними, відзначав І. Лукінов, для ХІХ століття [2]. Очевидно, що система, в якій відсутні дієві стимули продуктивної праці, здорова конкуренція та планування розвитку, економічна етика і справедливість, не може стати основою для новітньої моделі прийдешньої «світ-економіки». Теоретичний погляд на перспективу цієї системи може бути зведеним до висновку І. Валлерстайна, що Росії, під якою він розумів пострадянський простір, «визначена роль співробітника-клієнта об'єднаної Європи (як поставника сировини і ринку збуту) при розділі нею світу з тріумфіратом США – Японія – Китай» [1].

Практична значимість дослідження перспектив пострадянської моделі «світ-економіки» має не лише теоретичне, а й практичне значення при вирішенні питання сучасної зовнішньополітичної орієнтації України. Його висновки свідчать, що більш перспективними є контури майбутньої «світ-економіки», які характерні для сучасного розвитку країн ЄС, який спрямовується на соціалізацію економічних відносин, утвердження високих норм економічної етики і соціального партнерства та в яких долається обмежений погляд на господарську діяльність як «купле-продажну економіку», де вона, ця діяльність, розглядається як «сфера життєдіяльності людини.., її життєвідправлення шляхом панування духовних цінностей» [2, с. 103].

Література:

1. Валлерстайн І. *Анализ мировых систем и ситуация в современном мире.* / І. Валлерстайн; пер. с англ. П. М. Кудюкина. [Под общ. ред. Б. Ю. Кагарлицкого]. – СПб.: Университетская книга, 2001. – 416 с.
2. Лукінов І. *Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя).* / І. Лукінов. – К.: Інститут економіки НАН України, 1997. – 455 с. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/_book-627.htm
3. Задорожний Г. В. *Глобализирующееся знание и хозяйство: проблемы ренты и квазиренты.* / Г. В. Задорожний, О. В. Кацуба. Монография. – Харьков: Точка, 2013. – 236 с.

А.Х. Атаев, магистрант
Научный руководитель: Ю.М. Попова, к.э.н., доцент
Полтавский национальный технический университет
имени Юрия Кондратюка

СОВРЕМЕННЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УКРАИНЕ

В современных условиях стратегической целью для Украины является членство в Европейском Сообществе. Сейчас особенности европейской интеграции Украины заключаются в создании необходимых предпосылок для вступления в ЕС, в частности: углубление демократических реформ, повышение стандартов жизни людей, адаптация отечественного законодательства к законодательству ЕС и расширение практического сотрудничества во многих сферах. Таким образом, углубление международной интеграции Украины после вступления в ВТО и расширения ЕС – качественно новый этап развития нашей страны.

Непосредственное и активное участие Украины в современных интеграционных процессах объективно обусловлено преимуществами международного разделения труда, а также потребностью преодолеть искусственную отделенность нашего государства от мирового хозяйства, которую вызвали одностороннее его развитие в пределах высокоспециализированного СССР, деформированная внешнеэкономическая политика и механизмы внешнеэкономической деятельности, неразвитые товарно-денежные отношения и национальные рынки товаров, услуг, труда и капитала.

Европейская интеграция предоставляет новые возможности для Украины и ее регионов. Вместе с тем, интеграция Украины в европейское экономическое пространство может нести существенные негативные социально-экономические последствия, если не будут выполнены необходимые определенные политико-правовые, социально-культурные, экономические и инфраструктурные предпосылки интеграции.

Украина имеет все возможности, чтобы использовать глобализацию в свою пользу, но этому мешают объективные и субъективные факторы, которые тормозят процесс интеграции Украины в мировое пространство, а именно [1]:

- определенная политическая нестабильность, отсутствие четкой экономической политики, непоследовательность в проведении реформ;
- большая коррумпированность властных структур разных уровней;
- ограниченность внутреннего рынка, связанная с низкой покупательной способностью населения;
- сокращение производственного потребления за счет резкого падения производства ;
- значительный отток капитала, обусловленный, с одной стороны, уголовным его характером, а с другой – неверием большей части отечественных бизнесменов в устойчивость экономических преобразований, а

также нелегким условиям легального ведения бизнеса (высокие налоги, коррупция, рэкет, нестабильность законодательства и т.д.);

- обособленность от участия в перспективных программах производства новых изделий на межгосударственной основе;

- недостаточное развитие финансовой, технической, информационной и другой инфраструктуры.

С учетом интеграционных приоритетов в Украине выработана стратегия внешнеэкономической деятельности. Она направлена на [2]:

- восстановление и развитие экспортного потенциала Украины и улучшение структуры экспорта;

- рационализацию импорта;

- повышение конкурентоспособности продукции украинских предприятий на мировом рынке;

- преодоление неплатежеспособности страны;

- улучшение положения Украины в системе международного разделения труда;

- расширение рынков сбыта украинской продукции;

- достижение устойчивого экономического роста и повышения благосостояния населения.

Кроме интеграции в ЕС, приоритетным направлением внешнеэкономической политики Украины в современных условиях является сотрудничество с международными финансовыми организациями (МФО). Это сотрудничество способствует учету мирового опыта в процессе формирования в Украине рыночной экономики, обеспечению макроэкономической и финансовой стабильности, развития частного сектора, созданию благоприятной среды для экономического роста в условиях ограниченных собственных ресурсов, возможностей коммерческих займов на внешнем рынке. Главная цель этого сотрудничества – поддержание экономического роста, конкурентоспособности национальной экономики и реформирования государственного сектора.

На современном этапе в условиях политической нестабильности в Украине очень трудно прогнозировать, на сколько быстро будут происходить интеграционные процессы. Но, в условиях глобализации мировой экономики Украина должна занять достойное место на мировых рынках, а это невозможно без интеграционной политики государства.

Литература:

1. Шелюбская Н.В. Создание единого европейского научного пространства и роль государства [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://viperson.ru>.

2. Юхименко В. Україна в глобальних інтеграційних процесах. // Вісник КНТЕУ. – 2011. – №3. – С. 16 – 25.

ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОСТІ В СВІТОВІЙ ПОЛІТИЦІ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

Міжнародна фінансова політика держави має базуватися на наукових концепціях, аналізі попередньої практики та вимог поточного і стратегічного соціально-економічного розвитку як окремої країни, так і всього світу.

Зазначимо, що міжнародна фінансова політика – це сукупність заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподілення та використання яких вживають учасники міжнародних фінансових відносин, для виконання ними їхніх функцій. Розроблення та успішне проведення фінансової політики можливе тільки за умов наявності в уряді програми суспільного розвитку з виділенням інтересів усього суспільства та окремих його груп, характеристикою поточних та перспективних завдань[3].

До передумов успішної міжнародної фінансової політики слід віднести:

- належний рівень економічних знань і прогресивні погляди осіб, які приймають рішення з міжнародних фінансів і впроваджують їх у життя;
- оперативний та гнучкий механізм розробки, прийняття і виконання фінансової політики;
- стабільний та сприятливий характер міжнародних економічних відносин;
- стабільний та передбачуваний стан внутрішньої фінансово-економічної політики[1].

Формами реалізації міжнародної фінансової політики є планування, укладання міжнародних угод, видання нормативних актів, оперативне керівництво та контроль з боку компетентних державних органів. У міру зростання кризових явищ спостерігається посилення державного регулювання у всіх формах.

На сьогодні в сфері державного регулювання фінансового сектора існує багато проблем, які потребують нагального вирішення. Серед них [2]:

- відсутність концептуальних засад здійснення інтеграції до світового фінансового простору в практичній роботі органів влади і професійних учасників фінансового ринку;
- відмінність у підходах до регулювання національного фінансового ринку та недостатній рівень економічного розвитку України в порівнянні з ринками економічно розвинутих країн не дають можливості на рівних конкурувати з розвинутими фінансовими ринками за інвестиційні ресурси та забезпечити конкурентоспроможність фінансових послуг національного ринку;
- високими залишаються політичні, економічні, операційні та інші ризики для учасників-нерезидентів, що працюють або зацікавлені працювати на українському фінансовому ринку;

– відсутня довгострокова стратегія розвитку регулювання і нагляду за фінансовим сектором як за цілісною системою, що в свою чергу негативно відбивається на координації фінансових регуляторів, створенні єдиного правового простору, уніфікації процедур регулювання і нагляду, затверджені консолідованого нагляду тощо;

– недостатній рівень інституційної спроможності регулятора ринків небанківських фінансових послуг та регулятора ринку цінних паперів, що призводить до відставання в запровадженні сучасних механізмів нагляду у сфері небанківських фінансових послуг та негативно впливає на співпрацю з регуляторами інших країн та міжнародними об'єднаннями наглядових органів у секторі фінансових послуг;

– недостатня ефективність банківського нагляду;

– недостатня взаємодія державних регуляторів між собою та з об'єднаннями учасників фінансового ринку, об'єднаннями споживачів фінансових послуг [2].

До пріоритетних напрямів державної політики у сфері регулювання і нагляду належать:

– посилення ролі держави у розвитку фінансового сектору, врахування нових підходів до перебудови його регулювання шляхом впровадження системи пруденційного нагляду, що базується на врахуванні ризиків, в усіх основних сегментах фінансового сектора;

– максимально можлива уніфікація норм та правил державного регулювання і нагляду у фінансовому секторі, з подальшим посиленням координації регуляторних органів у процесі розробки і реалізації цих норм та правил;

– удосконалення податкової політики щодо учасників фінансового ринку, спрямоване на збільшення ролі фінансового сектора в розбудові ефективної економіки, запровадження рівних підходів до його учасників та усунення можливостей використання оподаткування для оптимізації доходів;

– підвищення ролі саморегулювних організацій професійних учасників ринку;

– посилення боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом;

– суттєве підсилення інституційної спроможності регуляторів та підвищення рівня їх фінансового забезпечення шляхом поетапного переведення фінансування діяльності регуляторних органів за рахунок платежів з ринку;

– опрацювання питання створення єдиного органу регулювання та нагляду за суб'єктами фінансового сектору [3].

Література:

1. Юхименко П. І. Сучасні тенденції і стратегія фінансової політики України // *Фінанси України*. - 2011. - №10. - С. 101 -110. - С. 105.

2. Easterly W. *Fiscal Policy and Economic Growth: an Empirical Investigation* / W. Easterly, S. Rebelo // *Journal of Monetary Economics*. - 1993. - № 32(3). - P. 417-58, с. 428.

3. Луїна І. О. *Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин* / НАН України; Інститут економічного прогнозування. — К.: Наукова думка, 2010. — 432с. - С.196.

**РОЗВИТОК ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ**

За визначенням Міжнародної федерації органічного сільськогосподарського руху (IFOAM) «Органічне сільське господарство - виробнича система, що підтримує здоров'я ґрунтів, екосистем і людей. Воно залежить від екологічних процесів, біологічної різноманітності та природних циклів, характерних для місцевих умов, при цьому уникається використання шкідливих ресурсів, які викликають несприятливі наслідки. Органічне сільське господарство поєднує в собі традиції, нововведення та науку з метою покращення стану навколишнього середовища та сприяння розвитку справедливих взаємовідносин і належного рівня життя для всього вищезазначеного» [1].

Органічним виробництвом сільськогосподарської продукції в світі займаються близько 1,8 млн. господарств на 37,2 млн. га землі. За оцінками швейцарських експертів ринок органічної продукції у світі зараз становить близько 60 млрд. дол. США. За прогнозами, до 2014 року світове споживання органічної продукції збільшиться на 61% та досягне 97 млрд. дол. США [2].

Україна має неабиякий потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту та задоволення потреб внутрішнього ринку. Понад 280 тис. га землі (майже 0,7 % від загального об'єму сільськогосподарських угідь) в Україні сьогодні сертифіковані під органічне сільське господарство, що забезпечує нашій державі почесне двадцять перше місце серед світових країн-лідерів органічного руху. Згідно офіційних статистичних даних IFOAM на початок 2003 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство, що отримало статус "органічного", в 2012 р. нараховувалось вже. При цьому Україна займає перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі, 164 вітчизняних сертифікованих органічних господарств спеціалізуються переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур [3].

Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись з 2006-2007 рр., склавши: у 2007 році – 500 тис. євро, в 2008 році – 600 тис. євро, 2009 – 1,2 млн. євро, 2010-го цей показник зріс до 2,4 млн. євро, у 2011 р. – до 5,1 млн. євро, а в 2012 році – до 7,9 млн. євро. Відповідно споживчий ринок органічних продуктів ЄС за період 2004–2011 років зріс у 1,97 разів, досягнувши 19,7 млрд. євро, і має тенденції до подальшого зростання [4].

Однак через низькі якісні характеристики ґрунтів та широке використання в сільському господарстві інтенсивних технологій ЄС має обмежені можливості

у розвитку даного виробництва, тому Україна має перспективи зайняти на європейському ринку органічної продукції свій сегмент [5].

До основних перспектив розвитку вітчизняного органічного сільськогосподарського виробництва можна віднести: експортну привабливість завдяки сусідству з ринком ЄС, який є другим світовим ринком органічних продуктів та зростає величезними темпами; потенційних 8 млн. га екологічно чистих чорноземних земель України; доступність та відносно дешевизну сільськогосподарської робочої сили, низький рівень використання пестицидів та хімічних добрив. Починаючи з січня 2014 р. в Україні вступить в дію підписаний 03 жовтня 2013 р. Президентом України Віктором Януковичем Закон України № 425-VII «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». Провідні експерти, коментуючи вищезазначений закон, зазначають його нездатність забезпечити системне вирішення всього комплексу питань у сфері органічного виробництва, зокрема чимало питань виникає з приводу розподілу повноважень між відповідними структурами влади, процесу сертифікації та фінансового забезпечення розвитку галузі (як то субсидіювання органічних сільгоспвиробників).

Проте слід зауважити, що прийняття базового нормативно-правового документа в галузі органічного сільськогосподарського виробництва, є одним з головних кроків для подальшого розвитку легітимного вітчизняного ринку органічної продукції та відповідного функціонування ключових операторів на ньому.

В умовах євроінтеграційних процесів, особливо стосовно створення зони вільної торгівлі, розвиток українського органічного сільськогосподарського виробництва має бути гармонізованим зі стандартами та процедурами ЄС, адже саме це сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних виробників органічної продукції та розвитку експортного потенціалу зазначеної продукції загалом.

Література:

1. *Що таке органічне сільське господарство / Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-39-01>.*
2. *Helga Willer and Julia Lernoud. Organic Agriculture Worldwide: Key results from the FiBL-IFOAM Survey on Organic Agriculture Worldwide 2013. Part 1: Global data and survey background / Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland. – February 2013. – / Режим доступу: <http://orgprints.org/22349/16/fibl-ifoam-2013-global-data-2011.pdf>.*
3. *Helga Willer and Julia Lernoud. The World of Organic Agriculture The Results of the Latest Survey on Organic Agriculture Worldwide / Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland // BioFach Congress 2013, Nürnberg, Session «The World of Organic Agriculture». – 13.2.2013. – Режим доступу: <http://orgprints.org/22324/1/willer-lernoud-2013-world-of-organic.pdf>.*
4. *Органік в Україні господарство / Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29>.*
5. *Кузьменко О. Б. Органічне землеробство як фактор євроінтеграції України / О. Б. Кузьменко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2013. - № 3 . – С. 151-155.*

Ю. С. Бойко, студентка
Науковий керівник: І. Б. Чичкало-Кондрацька, д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Транспортні послуги – послуги, пов'язані з перевезенням готової продукції, сировини та напівфабрикатів із місць виробництва до пунктів споживання або подальшого перероблення. Надають їх як безпосередні виробники продукції, так і спеціалізовані фірми.

Досліджуючи ринок транспортних послуг України, можна спостерігати негативну тенденцію спаду попиту на всі види транспортних послуг. Внаслідок недостатнього розвитку нормативно-правової бази і низького інвестиційного потенціалу транспортного комплексу збільшується знос технічних засобів, погіршується їх структура, не забезпечується належна безпека руху. Все це в умовах жорсткої конкуренції призводить до витіснення українських перевізників з міжнародних ринків транспортних послуг, знижує якість обслуговування вітчизняних підприємств і населення, створює реальну загрозу економічній безпеці держави [1].

Враховуючи це, слід відзначити основні проблеми, які стримують забезпечення зростаючого за обсягами та якістю попиту на транспортні послуги, серед яких:

- недостатнє оновлення основних фондів, рухомого складу на всіх видах транспорту і дорожнього господарства, невідповідність їх технічного рівня перспективним вимогам;
- низький рівень міжгалузевої координації у розвитку транспортної інфраструктури, що призводить до нераціонального використання ресурсів і транспорту;
- слабкий ступінь використання геополітичного положення України та можливостей її транспортних комунікацій для міжнародного транзиту вантажів територією України;
- вчасне оновлення нормативно правової бази, що регулює діяльність транспортного комплексу;
- повільне вдосконалення транспортних технологій та недостатня їх пов'язаність з виробничими, торговельними, складськими і митними технологіями;
- неприпустимо низький рівень інформатизації транспортного процесу та інформаційної взаємодії транспорту з іншими галузями економіки;
- недостатня ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють надання інвестицій на розвиток транспорту;
- відставання у реалізації державних і галузевих програм у сфері окремих видів транспортного машинобудування, розбудови державного кордону;

- недостатньо ефективна система управління і регулювання діяльності транспортного комплексу;
- низький рівень кадрової політики в галузі;
- неефективна тарифна політика в галузі транспорту;
- неефективне використання державного майна в транспортній сфері [1].

Головним завданням подальшого функціонування транспортної системи України є забезпечення зростання експорту транспортних послуг на основі ефективного використання конкурентних переваг України, таких як вигідне економіко-географічне положення країни, наявність досить розвиненої транспортної інфраструктури, мережі транспортних шляхів, можливість реалізації міжнародних транспортних проектів. Вирішення цих завдань дасть змогу створити транспортну систему, яка відповідатиме світовому ринку транспортних послуг та гарантуватиме:

- збалансований розвиток об'єктів транспортної інфраструктури країни, що забезпечують інтеграцію євроазіатських транспортних систем;
- переорієнтацію транспортних вантажних і пасажиропотоків на міжнародні транспортні коридори, що проходять територією України;
- підвищення конкурентоспроможності українських перевізників на світовому ринку транспортних послуг;
- кількісне та якісне забезпечення транспортного обслуговування зовнішньої торгівлі;
- зростання інвестицій у транспортну галузь, зокрема на розбудову транспортної інфраструктури;
- підвищення інноваційної складової частини транспортної системи України;
- розвиток логістичних та інформаційних технологій [2].

Отже, дослідивши місце України на світовому ринку транспортних послуг можна сказати, що вітчизняний транспортний комплекс в умовах різкого зростання частки міжнародних перевезень в загальному обсязі перевезень потребує серйозної реструктуризації та оновлення основних фондів, удосконалення технології перевезень і підвищення якості транспортно-експедиційних послуг відповідно до вимог ринкової економіки, європейських та світових стандартів якості у цій галузі. В свою чергу Україні, як транзитній державі, слід приділяти увагу розвитку відповідних видів транспортних послуг. Завдяки технологічним можливостям та потенціалу транспортної галузі, Україна має хороші перспективи у розвитку додаткових транспортних послуг, пов'язаних з ремонтом і обслуговуванням. Розвиток транспортного сектору створює підґрунтя для економічного зростання, сприяє широкому запровадженню новітніх технологій в інших галузях економіки.

Література:

1. Дрьомін, М. С. *Маркетинговий аналіз транспортного ринку [Текст] / М. С. Дрьомін // Економіка та підприємництво : Зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів. Вип. 9 / Відп. ред. С. І. Дем'яненко. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 99–106.*
2. *Транспортний сектор економіки України: тенденції та проблеми розвитку / Економіст. – № 6, червень 2007. – С. 76–78.*

ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Нині економіка України залишається залежною від нестабільної ситуації на світових ринках, що також негативно впливає і на реалізацію експортного потенціалу її регіонів. Обсяг експорту не відповідає виробничим можливостям наших товаровиробників і не забезпечує потреб держави у валютних надходженнях, необхідних для стабілізації економіки, зниження рівня інфляції та бюджетних витрат. Варто відмітити, що загальноєвропейською тенденцією є перенесення пріоритетів у регулюванні експортного потенціалу національної економіки на регіональний рівень.

Аналізуючи розвиток регіонів зупинимо свою увагу на Полтавській області, яка за більшістю соціально-економічних показників належить до провідних регіонів України. За структурою господарства сучасна Полтавщина – індустріально-аграрна область України, в галузевій структурі домінуюче місце займають добувна (39,5%) і переробна промисловість (56,5%) [1]. За ступенем адаптації до процесів поглиблення міжнародного співробітництва у промисловому комплексі Полтавської області можна виділити групу експортоорієнтованих галузей: добувна, хімічна, харчова промисловість та машинобудування. Їх виробництво на потреби експорту робить регіональну економіку в певній мірі залежною від кон'юнктури зовнішнього ринку. Враховуючи важливу для ЄС тенденцію, висловлену в гаслі «ЄС: від Союзу країн до Союзу регіонів», регіональний аспект інтеграції нашої держави набуває особливого значення. На Полтавську область у 2012 р. припадало 4,9% загальноукраїнського експорту товарів проти 4,5% у 2007 р., частка послуг залишилася на рівні 0,3% [1].

За даними, що підготовлені на основі інформації Головного управління статистики України у Полтавській області, обсяги експорту товарів у 2012 р. становили 3404,4 млн. дол., а послуг – 40,6 млн. дол., що відповідно на 1,3% та 26,3% більше порівняно з попереднім періодом. При цьому рівень зовнішньоторговельної залежності зріс, що підтверджують дані наведені на рис.1. За період із 1996 по 2012 рр. питома вага країн ЄС у товарному експорті області знизилася до 22,51%, а країн СНД зросла до 51,79% [2]. Близько 98% загальнообласного експорту товарів припадає на такі провідні підприємства області: ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод», ПАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», ПАТ «Укрнафта», ПАТ «АвтоКрАЗ», ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПАТ «УКРТАТНАФТА», ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна», ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод», ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин» тощо. Власне їх продукція користується переважно попитом на ринках країн СНД, зокрема Росії. У 2012 р.

із партнерами з Російської Федерації на ринку товарів співпрацювали 240 підприємств області, на ринку послуг – 149. Тому загострення двосторонніх торговельно-економічних відносин із Росією чинить безпосередній вплив на експортний потенціал Полтавських підприємств, скорочуючи його.

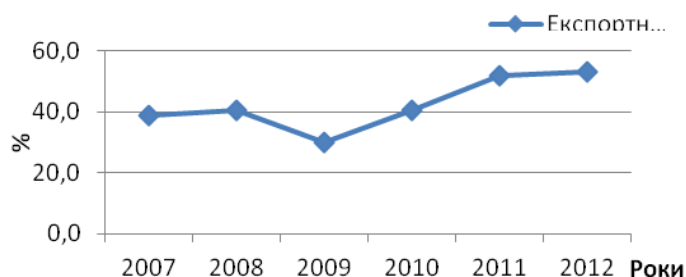


Рис.1. Динаміка експортної квоти Полтавської області у 2007 – 2011 рр.

Складено за даними [2]

За підсумками першого півріччя 2013 р. до країн СНД експортовано продукції на 0,6 млрд. дол. або 45,5% усіх товарів області. Найбільше підприємствами області експортувалось продукції до Росії (28,4% загального експорту товарів області), Казахстану (6,6%), Азербайджану (2,8%), Білорусі (2,6%) та Туркменістану (2,5%). При цьому обсяги експорту товарів до Росії знизилися на 34,3%, а послуг зросли на 13,5%. За аналізований період позитивне сальдо торгівлі товарами з Росією становило 182 млн. дол., а послугами було негативним і склало 2,5 млн. дол. Структура експорту до Російської Федерації сформована переважно за рахунок засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів (81,7%) та машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання (9,6%) [3].

Занепокоєння викликає посилення нетарифних заходів у рамках Митного союзу. До списку так званого «посиленого контролю» потрапили більше 40 українських компаній, в тому числі ПАТ «Кременчуцький сталеливарний завод», ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен». Нині призупинено дію 13 сертифікатів на вантажні вагони; розпочато перевірку безпечності продукції корпорації «Рошен»; заборонено експлуатацію вагонів, укомплектованими литвом ПАТ «Кременчуцького сталеливарного заводу», і вимагаються письмові гарантії прийняття відповідальності з відшкодування збитків у разі інцидентів із ними. В цілому для підприємств ця ситуація загрожує можливістю втрати подальших замовлень з боку російських партнерів.

Отже, сьогодні на зовнішніх, в тому числі традиційних для експортерів, ринках значно посилюється конкуренція з боку місцевих та виробників третіх країн, удосконалюються митне і нетарифне регулювання.

Література:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Управління статистики у Полтавській області. – Режим доступу: <http://www.poltavastat.gov.ua>.
3. Офіційний веб-портал Полтавської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://www.adm-pl.gov.ua>

Ю.Б. Вертелецька, студентка
Науковий керівник: Л.М. Радченко, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ І ШАНХАЙСЬКОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СПІВРОБІТНИЦТВА

Шанхайська організація співробітництва (ШОС) офіційно була проголошена 15 червня 2001 р. в китайському місті Шанхай. У 2002 р. голови держав учасниць прийняли «Хартію Шанхайської організації співробітництва», в якій були зафіксовані цілі, принципи й основні напрями співробітництва в рамках організації. До ШОС входять 6 країн-членів, а саме: Китайська Народна Республіка, Російська Федерація, Республіка Казахстан, Киргизька Республіка, Республіка Таджикистан і Республіка Узбекистан. У 2003 р. було підписано «Програму багатостороннього торговельно-економічного співробітництва держав-членів ШОС». Програма визначила основні цілі й завдання економічного співробітництва, особливо виокремивши курс на створення протягом 20 років системи вільного руху товарів, послуг, капіталів і технологій. Як довгострокова мета визначено створення зони вільної торгівлі, а як короткострокова – інтенсифікація торгівлі товарами в регіоні [1, с. 262].

Нині ШОС демонструє відкритість до співпраці з іншими державами, міжнародними та регіональними організаціями. Також приділяється увага і гуманітарній співпраці. В 2008 р. був сформований Університет ШОС, який функціонує на базі вже існуючих університетів в державах - членах ШОС, а також країнах-спостерігачах (Монголія, Індія, Іран, Пакистан). Підготовка кадрів вищої кваліфікації в рамках Університету ШОС здійснюється по пріоритетних областях культурної, науково-освітньої і економічної співпраці (енергетика, екологія, машинобудування, металургія, матеріалознавство, будівництво, транспорт, історія, лінгвістика, ІТ - технології) [2].

Нині інтерес до співробітництва зі ШОС виявляють Шрі-Ланка, США та Україна. Одержати статус партнера з діалогу в Шанхайській організації співробітництва для України означатиме отримати потужний потенціал росту, адже Китай – це головний партнер України в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, який може принести не тільки капітал, а й безцінний досвід успішної модернізації. Хоча Україна не може стати членом ШОС (так як не належить до Центрально-Азійського регіону), однак, одержавши статус партнера, може співпрацювати в багатьох проектах. На наш погляд, пріоритетними у співпраці з ШОС повинні виступати проекти, спрямовані на реалізацію транзитного потенціалу України, будівництво залізничних та автомобільних доріг, логістичної і прикордонної інфраструктури, тощо. Крім того, зацікавленість України у розвитку економічної співпраці обумовлена тим фактом, що частка країн ШОС у вітчизняній зовнішній торгівлі у 2012 р. склала 45%, з яких 38.5% припали на експорт та 43% – на імпорт [3]. Водночас аналіз динаміки торгово-

економічного співробітництва України, наведений у табл.1, з країнами-членами ШОС засвідчив, наявність дисбалансу у торгових (у 2007 – 2012 рр. негативне зовнішньоторговельне сальдо з найвагомими партнерами серед країн ШОС – Китаєм та Росією – постійно зростає) та інвестиційних відносинах (навпаки спостерігаємо зростання чистого притоку прямих іноземних інвестицій з усіма членами організації).

Таблиця 1

Динаміка торгово-економічного співробітництва України з країнами-членами ШОС [4]

Країна-партнер	Роки											
	2007			2010			2011			2012		
	Сальдо зовнішньої торгівлі, млн. дол.		ПП з України, млн. дол.	Сальдо зовнішньої торгівлі, млн. дол.	ПП в Україну, млн. дол.	ПП з України, млн. дол.	Сальдо зовнішньої торгівлі, млн. дол.	ПП в Україну, млн. дол.	ПП з України, млн. дол.	Сальдо зовнішньої торгівлі, млн. дол.	ПП в Україну, млн. дол.	ПП з України, млн. дол.
Китай	-2875,777	8,1	0,6174	-3383,744	12,3	0,8174	-4088,24	0,0131	0,6874	-6122,346	15	0,886
Росія	-4166,986	1002,1	104,0132	-8765,536	2566,4	166,139	-9307,921	3,4032	190,2566	-9782,219	3594,5	236,5277
Казахстан	-253,0529	18,9	0,242	534,26159	159,3	27,1234	181,71772	0,2564	25,232	964,54426	262,2	24,5096
Киргизстан	-474,5993	0	-	-6,698098	0,1	-	-532,5973	0,0001	-	18,10183	0,2	-
Таджикистан	-494,7979	-	-	-6,996919	-	-	-583,6945	-	-	-8,195211	-	-
Узбекистан	-199,0914	18,8	1,427	146,81041	20,9	1,6753	-290,0879	0,0224	1,4194	326,92033	23,5	1,4383

Таким чином, у Шанхайської Організації Співробітництва, враховуючи сукупний потенціал її країн-учасниць, є всі умови у найближчій перспективі стати одним із потужних економічних центрів світу, контролюючи приблизно 20 – 25% світового видобутку і запасів нафти, 30%газу, 50% урану. Варто відмітити, що всі країни-учасниці географічно близькі, їх пов'язує схожа історія, загальна культура, міцні традиції дружніх контактів. З початку свого заснування ШОС виступала своєрідним консультативним осередком, де найголовнішими стали питання безпеки. Основною тенденцією останніх років є переорієнтація цільової діяльності організації на сферу регіональної торгівлі на зразок АСЕАН. Виникає досить сприятлива ситуація, коли країни ШОС стають як самодостатніми у плані економічного розвитку, а й дуже привабливими партнерами для інших держав. З огляду на позаблоковий зовнішньополітичний курс України, на наш погляд, перспективним є отримання статусу партнера з діалогу, що дозволить у повній мірі реалізувати власні економічні та енергетичні інтереси у Центральньо-Азійському регіоні.

Література:

1. Турчин Я.Б. Розвиток і перспективи співпраці України з ШОС [Електронний ресурс]/ Я.Б. Турчин // Гілея: Науковий вісник. – 2012. – Вип. 64. –Режимдоступу до журн.: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Gileya/2012_64/Gileya64/P21_doc.pdf
2. Университет Шанхайской организации сотрудничества, 2012.[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.eduweek.ru/Rus/index0_0_n.html.
3. Шанхайська організація співробітництва розглядає можливість надання Україні статусу партнера з діалогу, 2013. [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://un.ua/ukr/article/469311.html>.
- 4.Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

О.В. Воропай, магістрантка
Науковий керівник: Л.І. Оппельд, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка.

ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В СІНГАПУРІ

Інтенсивний розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій у ХХІ столітті призвів до виникнення нового виду економічної діяльності – електронної комерції, що дозволяє значно підвищити ефективність бізнес-процесів за рахунок здійснення транзакцій в глобальній мережі Інтернет.

Використання інформаційних технологій забезпечує розвиток інтеграційних процесів, розширення каналів збуту, здійснення обслуговування на більш високому рівні, що створює передумови для зростання прибутковості господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Перші системи електронної комерції у світі були створені в 60-х роках ХХ ст. у США з метою обслуговування замовлень квитків у транспортних компаніях, а також координації діяльності різноманітних служб у процесі підготовки рейсів [1].

Електронна комерція починалася з операцій купівлі-продажу і перерахування коштів через комп'ютерні мережі. Але сьогодні її зміст істотно розширився. Електронна комерція поєднує процеси розробки, просування на ринок, продажу, доставки, післяпродажного обслуговування й оплати товарів і послуг за допомогою Інтернету, створення віртуальних співтовариств споживачів і бізнес-партнерів. Таким чином, електронна комерція містить у собі не тільки ділові операції, пов'язані з безпосереднім отриманням прибутку (купівля-продаж товарів і послуг), а й процеси підтримки отримання прибутку (створення попиту на товари і послуги, післяпродажна підтримка й обслуговування покупців, полегшення взаємодії між діловими партнерами).

Питання впровадження електронної комерції в сферу міжнародних економічних відносин займають дедалі більше місце у діяльності таких форумів, як Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), АТЕС та інші. Розуміючи всю важливість і перспективність розвитку цього напрямку, уряд Сінгапуру вживає активних заходів для того, щоб забезпечити своїй країні провідні позиції в цій сфері, перетворити її в регіональний центр міжнародної електронної торгівлі. Відповідно до угоди, підписаної в рамках Всесвітньої торгової організації (ВТО), Сінгапур щорічно направляє 74 % прямих іноземних інвестицій у розвиток телекомунікацій [1].

Розроблений та затверджений у 1998 р. урядом Сінгапуру план впровадження системи електронної торгівлі поєднує у собі комплекс економічних, юридичних, науково-технічних і соціальних заходів, спрямованих на те, щоб:

- Сінгапур став лідером в Південно-Східній Азії щодо впровадження електронної торгівлі;
- всі елементи інфраструктури електронної торгівлі в Сінгапурі відповідали міжнародним стандартам, що застосовуються в ній, технічні засоби гарантовано сполучалися з глобальними та регіональними системами телекомунікації, насамперед Інтернетом;
- основні юридичні та фінансові положення, прийняті з питань електронної комерції були максимально узгоджені із загальноприйнятими у світі вимогами і нормами, але й враховували особливості Сінгапуру;
- забезпечити популяризацію електронної комерції, високу якість навчальних програм, доступ до глобальної мережі більш доступнішим;
- електронна комерція стала частиною бізнес-культури сінгапурського суспільства завдяки оновленій системі освіти, широкому використанні її переваг підприємцями і основною частиною населення [2].

Інфраструктура електронної торгівлі Сінгапуру складається із трьох основних компонентів. Основою є правове середовище електронної торгівлі, що становить комплекс урядових органів, що регулюють ведення електронної торгівлі за допомогою відповідних актів. До сьогодні в країні розроблені основні технічні стандарти і юридичні норми, що визначають порядок ведення переговорів, обмін інформацією, укладання контрактів у системі електронної пошти, забезпечення їх конфіденційності та відповідності легальним правилами ведення торгівлі. Ця система схвалена і втілюється в життя Комітетом з політики електронної торгівлі (Electronic Commerce Policy), до складу якого входять представники 15 міністерств і відомств. Головну обслуговуючу роль виконують так звані інфраструктурні служби (Infrastructure Services), на які покладено завдання забезпечення функціонування системи електронної торгівлі. До них належать служби зв'язку, безпеки, розрахунків та довідкові [3].

Отже, система електронної торгівлі Сінгапуру нині є достатньо складним структурованим механізмом взаємодії учасників ринку за допомогою засобів обчислювальної техніки та телекомунікації. Розуміючи важливість її впровадження в сферу бізнесу, уряд країни докладає значних зусиль і вкладає великі кошти у вирішення цього завдання.

Література:

1. Висоцька А. Особливості проектування та впровадження систем електронної комерції / А. Висоцька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: Львівська політехніка. – 2010. – № 29. – С. 78–85.
2. Эймор Д. Электронный бизнес: эволюция и/или революция: [пер. с англ.] / Д. Эймор. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2010..
3. Мацелик М. О. Міжнародний досвід регулювання небанківських електронних платіжних систем / М. О. Мацелик, Р. О. Балан // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – № 3.

Л.А. Гайдабура, студентка
Науковий керівник: Т.А. Непокупна, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стратегічне партнерство як тип міждержавних відносин, виступає послідовною системою взаємодії держав стосовно реалізації спільних стратегічних завдань, інтересів та цілей. Відомо, що стратегічне партнерство є одним з інструментів зовнішньої політики, що активно застосовується як розвиненими країнами, так і їх інтеграційними об'єднаннями, що дозволяє підвищити результативність їх дій на міжнародній арені. Довгострокове партнерство є гнучким механізмом взаємодії країн, об'єднаних навколо вирішення певних стратегічних завдань для реалізації власних національних інтересів і підвищення рівня стабільності у світі.

Стратегічні партнери задля досягнення спільних цілей та завдань повинні дотримуватися таких принципів: зацікавленість партнерів у реалізації спільних завдань, інтересів, цілей; відмова від дискримінаційних дій один проти одного; обов'язкове виконання партнерами своїх зобов'язань; тривала перспектива стратегічного партнерства; документальне закріплення стратегічного партнерства в двосторонніх угодах; висока ефективність стратегічного партнерства.

Україні необхідно наповнювати реальним змістом відносини з державами, стратегічне партнерство з якими уже підтверджено відповідними угодами. Серед нових перспективних стратегічних партнерів України особливе місце посідають відносини з азійськими державами – новими світовими центрами зростання. Так, програма активізації розвитку економіки України на 2013–2014рр. передбачає координацію діяльності урядових та бізнес-структур з метою забезпечення розвитку взаємовигідного співробітництва, спрямованого на зростання економічної та промислової присутності України в державах Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Як вважають провідні спеціалісти в галузі торговельно-економічного співробітництва України, ключову роль в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, займають Японія і Китай [1]. Ще в 2011 р. було підписано Договір про стратегічну співпрацю з КНР. Сьогодні двосторонні стратегічні відносини між Україною та Китайською Народною Республікою виходять на новий рівень партнерства.

Результатом стратегічних відносин на кінець 2012 р. стало підписання двох масштабних кредитних угод: про фінансування проектів в українському агросекторі на 3 млрд. дол. США, а також проектів у енергосекторі України на суму майже 3,7 млрд. дол. США. У 2013 р. головними документами, які

планується підписати, є п'ятирічна Програма розвитку відносин стратегічного партнерства між Україною та КНР, а також Договір про дружбу і співробітництво між країнами.

Віце-прем'єр Держради КНР Ма Кай зазначив, що Китай став важливим партнером України у зовнішній торгівлі, а підписані раніше кредитні угоди на загальну суму в 7,1 млрд. дол., сприяли динамічному розвитку співробітництва в сільському господарстві, інфраструктурі та енергетиці [2].

Відносини в економічній сфері не менш успішно складаються з Японією. Так, на початку жовтня 2013 р. відбулося П'яте спільне засідання Координаційної ради з економічного співробітництва з Японією при Мінекономрозвитку і Комітету ділового співробітництва з Україною «Кейданрен». Під час заходу японська сторона виявила зацікавленість в інвестуванні в Україну, оскільки наявні сприятливі фактори: стабільність політичної ситуації, ємний 46-ти мільйонний ринок, вигідне стратегічне положення між двома ринками – ЄС і СНД, висока кваліфікація українського персоналу [1].

Отже, прийняття Програм активізації співпраці з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Латинської Америки дозволить збалансувати і водночас диверсифікувати зовнішню торгівлю України, а також забезпечить вихід на нові ринки збуту українських товарів.

Водночас, забезпечення сталого розвитку торговельно-економічного співробітництва з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону потребує переосмислення існуючих неефективних механізмів співпраці й вироблення нових конструктивних підходів до цього важливого напрямку міжнародного співробітництва [3].

Таким чином, відносини України зі стратегічними партнерами, як незалежної держави, становлять одну з ключових основ її зовнішньополітичної діяльності. За роки незалежності вона досягла вагомих результатів у зовнішній політиці. Досягнення України в системі стратегічних відносин з провідними державами світу засвідчує значущість нашої країни як міжнародного актора.

Література:

1. Мінекономрозвитку співпрацюватиме з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Латинської Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://n-auditor.com.ua>.
2. Стратегічні відносини між Україною і Китаєм виходять на новий рівень партнерства. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.
3. Співробітництво України з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону на 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oda.kherson.ua>.

А. О. Гордіян, студентка
Науковий керівник: І. Б. Чичкало – Кондрацька, д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

МІЖНАРОДНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

На початку розвитку кредитних відносин джерелом додаткових надходжень до бюджету були внутрішні фінансові ресурси держави: підприємств, банківських установ та навіть приватних осіб. Але із розвитком зовнішньої торгівлі та поглибленням міжнародних економічних зв'язків валютні відносини держави вийшли на новий наднаціональний рівень, де кредиторами запозичень виступають уряди інших країн та міжнародні фінансові організації. Сьогодні кредитування урядів держав за рахунок вільних коштів певних країн чи спеціально створених фондів стало досить популярним у глобальному світі.

Міжнародні фінансові організації давно зайняли важливе місце в Україні серед установ, які здійснюють серйозну фінансову підтримку і надають технічну допомогу з метою реалізації у нашій країні певних реформ, а також підтримки розвитку підприємств різних галузей економіки і зміцнення фінансового сектору в цілому.

Найбільше іноземних кредитів залучається в результаті співробітництва з МВФ. Кредити було виділено на економічну трансформацію та досягнення макроекономічної фінансової стабілізації в Україні. Понад 70 % кредитів було спрямовано на покриття дефіциту платіжного балансу країни та державного бюджету [1].

Європейський банк реконструкції та розвитку здійснює в Україні кредитування за різними напрямками. Серед найбільш активних і цікавих напрямів можна виділити енергетику та енергозбереження, транспорт і зв'язок, а також муніципальну інфраструктуру [2].

Україна тісно співпрацює з Групою Світового банку. Портфель проектів, що реалізуються спільно з цією установою в Україні, складається із системних та інвестиційних проектів [3].

Упровадження проектів Світового банку допомагає реформувати податкову службу, систему освіти, підвищити якість та доступність соціальних послуг, сприяти розвитку села шляхом закладення правових та інституціональних основ для забезпечення захисту прав власності на землю, іпотеки, оренди та торгівлі землею, а також сприяти удосконаленню системи управління державними фінансовими активами, системи державної статистики та здійсненню експортних операцій.

Щодо відносин України та МБРР, то пріоритетними напрямками допомоги Банку Україні визнано підтримку реформування системи соціального захисту

населення України у перехідний період, підтримку системи охорони здоров'я через боротьбу з поширенням СНІДу і туберкульозу, сприяння розвитку приватного сектору економіки нашої держави, забезпечення суспільного діалогу в Україні та розбудова громадянського суспільства з метою суспільної підтримки курсу економічних реформ.

Слід зазначити, що Україна також отримує допомогу від США, країн ЄС, Канади, Швейцарії, Японії, ЄС та деяких інших країн.

Проте надмірне запозичення кредитних ресурсів призводить до формування значного зовнішнього боргу.

Станом на 01.01. 2012 р. валовий зовнішній борг України сягнув 126,2 млрд. доларів США, що становить 76,6 % від ВВП, а на кінець першого півріччя 2013 року становив 134,4 млрд. дол. США, скоротившись на 0,7 млрд. дол. США порівняно з початком року. Відносно ВВП обсяг боргу зменшився до 75,7% від ВВП.

Щодо перспектив розвитку міжнародного кредитування, то доцільним є застосування таких заходів, які покращили б ситуацію із міжнародним кредитуванням: банківський нагляд. У деяких банках рівень власного капіталу може виявитись недостатнім для відновлення кредитування. Достатня капіталізація банківського сектору є ключовим фактором кінцевого відновлення кредитування економіки; валютне регулювання; фіскальна політика та недопущення застосування монетарної політики.

Також, важливим напрямом поліпшення ситуації щодо міжнародного кредитування повинні стати макроекономічні перетворення у податковій та бюджетній політиці держави.

Крім того, для підвищення ефективності іноземних кредитів в Україні необхідне подальше вдосконалення організації залучення, використання й погашення позик, обмеження й поступова відмова від іноземних кредитів на покриття дефіциту бюджету, забезпечення незв'язаного характеру кредитів тощо.

Щодо напрямів удосконалення технологій міжнародного кредитування, то одним із найбільш ефективних способів є проектне фінансування. Основною перевагою проектного фінансування є те, що воно дозволяє сконцентрувати значні грошові ресурси на рішення конкретної господарської задачі, істотно знижуючи ризик завдяки значному числу учасників угоди.

Література:

1. *Міжнародне кредитування української економіки. Режим доступу: <http://lubbook.net/book>*
2. *Які фінансові організації дають кредит українському бізнесу. Режим доступу: <http://www.megabank.net/ua>*
3. *Першко Л. О. Світовий банк та Україна: Проблеми і перспективи взаємодії. Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>*
4. *Зовнішній борг України на кінець першого півріччя 2013 року. <http://www.bank.gov.ua>*

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

В процессе изучения трансформации мировой цивилизации необходимо учитывать геоэкономические аспекты глобализации и функциональные возможности современных национальных государств. В целом геоэкономика базируется на следующем принципе: «конкретное историческое место применения экономических моделей на практике влияет на всю экономическую систему, подстраивая её под уникальную цивилизационную среду. Таким образом, в любые экономические модели вносятся существенные поправки, делающие каждую экономическую систему уникальной» [1, с. 228]. При этом выделяются геостратегические центры развития, которые являются своеобразной основой для консолидации заинтересованных национальных экономик и суверенных государств. Будущая глобальная система формируется с учётом доминирующего влияния трёх торгово-экономических зон: американской, европейской и тихоокеанской. Ядром американской зоны являются США, а интеграционной основой – объединение НАФТА. В основе европейской зоны своеобразный блок Германии и Франции, а на интеграционном уровне – Европейский Союз, как прообраз будущих Соединённых Штатов Европы. В тихоокеанской зоне долгое время доминировала Япония, но в последние годы лидерские позиции постепенно переходят к Китаю.

Поскольку основой глобальных трансформаций является экономизация общества, необходимо учитывать устойчивость существующей экономической системы мира. Эффективное развитие любого объекта предполагает повышение его разнообразия и усложнение взаимодействия соответствующих структурных компонентов. При снижении разнообразия возрастает энтропия и угроза разрушения системы. В результате обостряется конкуренция между различными системами и формами геопространственной организации общества. В связи с этим, вопросы взаимосвязи глобализации и устойчивого развития мира всё больше рассматриваются с точки зрения геоэкономики как особой версии развития геополитики.

В определённом смысле геоэкономика – это наука о стратегии экономического развития, обеспечивающая достижение мирового или регионального могущества преимущественно экономическим путём. Следовательно, геоэкономическая стратегия предполагает достижение политических целей долгосрочными экономическими методами перераспределения ресурсов и мирового дохода на основе создания конкурентоспособных региональных условий хозяйствования. Таким образом, геоэкономика отражает сущность пространства через систему экономических

атрибутов, влияние которой выходит за пределы национального рынка. Это стимулирует процесс экономизации политики и усиливает явление политизации экономики. В результате глобализация в сфере международного бизнеса и процесс экономизации пространства становятся важными факторами трансформации общества, перераспределения властных полномочий и условий формирования эффективного, но не оптимального развития важнейших регионов мира.

По ходу глобальных трансформаций предполагается постепенное ослабление всех существующих государств и установление наднациональных органов управления вначале на межгосударственном региональном, а потом на общепланетарном, глобальном уровне. Главным проявлением такой унификации мира является экономизация, массификация и политизация жизни общества. Они соответствуют экономической, культурно-социальной и политической глобализации как специальным и универсальным средствам добровольно-принудительного приведения мира к единым и общеобязательным стандартам во всех сферах жизнедеятельности общества. На этой основе, начиная с 2002 года, в Швейцарском экономическом институте (KOF), при участии Федерального Швейцарского технологического института определяется индекс уровня глобализации по странам мира [3]. Он представляется как комбинированный показатель, с помощью которого оценивается масштаб интеграции любого государства в мировое пространство. При этом авторы проекта определяют глобализацию как процесс, который разрушает национальные границы, интегрирует национальные экономики, культуры, технологии и управление.

Результаты проведённых нами расчётов по индексу глобализации и сопоставление цивилизационных особенностей Украины с государствами таких торгово-экономических блоков как Европейский Союз и Евразийский Союз свидетельствуют о том, что чем больше отличается страна от передовых показателей унификации, тем труднее ей рассчитывать на равноправные отношения в процессе присоединения и возможного развития в системе ведущих интеграционных объединений мира [2, с. 146]. В связи с этим целесообразным и экономически обоснованным является интеграция страны в систему относительно однородных международных организаций. При этом именно критерий цивилизационной и геоэкономической однотипности являются важнейшим фактором формирования различных региональных торгово-экономических блоков в процессе развития глобализации и трансформации мировой цивилизации.

Литература:

1. Дугин А. *Конец экономики : [монография]* / Александр Дугин. – С.Пб. : Амфора. ТИД Амфора, 2010. – 479 с.
2. Шуканов П.В. *Глобальний цивілізаційний простір: науково-методологічні засади суспільно-географічного дослідження : [монографія]* / П.В. Шуканов. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 287 с. – Рос.мовою.
3. *KOF Index of Globalization [Electronic resource]*. – Mode of access: <http://globalization.kof.ethz.ch/> – Title from display.

А.В. Гулай, студент
Науковий керівник: І.А. Брижань, к.е.н., доцент.
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ» У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ КРАЇНИ

Сформована в останні десятиріччя концепція «зеленої економіки» набуває все більшого суспільного резонансу, стає центральною темою обговорення міжнародних форумів високого рівня. Будучи пов'язаною з проблемами стійкого розвитку, ця концепція покликана забезпечити гармонійне співіснування трьох компонентів: економічного, соціального і екологічного. Негативні наслідки їх неузгодженості очевидні: зміна клімату, втрата біорозмаїття, виснаження природного капіталу, брак прісної води, продовольства, енергії. Все це створює загрозу для нинішнього і майбутнього поколінь. Перехід до збалансованої економічної діяльності, що знижує екологічні ризики – необхідна умова виживання і розвитку людства в довгостроковій перспективі. Тому дана тема є актуальною для сьогодення.

«Зелена економіка» – це економіка з низькими викидами парникових газів, ефективним використанням ресурсів і врахуванням інтересів суспільства. Теорія зеленої економіки базується на трьох аксіомах: неможливо нескінченно розширювати сферу впливу в обмеженому просторі; неможливо вимагати задоволення нескінченно зростаючих потреб в умовах обмеженості ресурсів; все на поверхні землі є взаємопов'язаним.

Великий потенціал для «зеленого росту» має сільське господарство України. Зокрема, це органічне землеробство, вирощування енергетичних культур (ріпак, верба, кукурудза) та використання соломи у енергетичних цілях. Існує кілька важливих передумов «озеленення» сільського господарства: наявність 502 тис. безробітних у селах та швидкий ріст сільського безробіття (7,2% у 2011); стійкий попит на різні типи біопалива у ЄС; постійне зростання цін на традиційні джерела енергії; наявний досвід органічного землеробства та попит на його продукти.

Розвиток сільського господарства супроводжується цілим рядом проблем. Найгострішими проблемами на селі є відсутність мотивації до праці, бідність, трудова міграція, безробіття, занепад соціальної інфраструктури, поглиблення демографічної кризи та відмирання сіл. Середньорічна заробітна плата в сільському господарстві України найнижча серед галузей економіки. Загрозливих темпів набирає зниження демографічно-відтворювального і трудового потенціалу села.

Для переходу до «зеленої економіки» розроблена державна «Стратегія національної екологічної політики України», реалізація якої передбачає широкий спектр інструментів. Зокрема, це реформування системи оподаткування, у тому числі введення податків на те, що шкодить довкіллю;

політика державних закупівель, що заохочує виробництво екологічно чистої продукції; використання відповідних методів виробництва; зростання державних інвестицій у енергоефективну інфраструктуру; цільова державна підтримка екологічно чистих технологій тощо. Додаткові можливості щодо розвитку органічного виробництва дає прийнятий 3 жовтня 2013 р. закон «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». Цим документом визначаються правові, економічні, соціальні та організаційні основи ведення органічного сільського господарства, вимоги щодо вирощування, виробництва, перероблення, сертифікації, етикетування, перевезення, зберігання та реалізації органічної продукції та сировини.

Досвід підприємств, що вже перейшли на органічне виробництво після закінчення перехідного періоду і отримання відповідного сертифікату, свідчить, що виробництво органічної продукції є високорентабельним. Рентабельність продукції характеризує прибутковість поточних витрат, вигоду для підприємства виробництва певного виду продукції. Основними чинниками зростання рентабельності продукції є зниження витрат на виробництво і підвищення реалізаційних цін. Ефективність сільськогосподарського виробництва – результативність фінансово-господарської діяльності суб'єкта у сільському господарстві, здатність забезпечувати досягнення високих показників продуктивності, економічності, прибутковості, якості продукції.

Доцільність впровадження в Україні органічного виробництва визначається наступними умовами:

- необхідність відтворення родючості ґрунтів та збереження навколишнього середовища;
- необхідність розвитку сільських територій та підйому рівня життя сільського населення;
- необхідність підвищення ефективності та прибутковості сільськогосподарського виробництва;
- необхідність забезпечення споживчого ринку здоровою якісною продукцією;
- необхідність зміцнення експортного потенціалу держави;
- необхідність поліпшення іміджу України як виробника та експортера високоякісної здорової органічної продукції;
- забезпечення продовольчої безпеки в Україні.

Органічна продукція на сьогодні користується підвищеним попитом у світі, а кількість виробників та сільськогосподарських угідь, зайнятих під її виробництво, щорічно зростають. У зв'язку з цим Україна також має перспективи розвитку органічного виробництва як для власних потреб, так і для експорту.

Таким чином, для сільського господарства України розвиток «зеленої економіки» має першочергове значення. Але перехід сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств до органічних методів господарювання в Україні стримується нерозвиненістю каналів збуту продукції та відсутності системи державної підтримки і стимулювання органічного аґро виробництва.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ: МЕДИЦИНСКИЙ АСПЕКТ

Оценка качества жизни населения затрагивает множество аспектов экономических, социальных, этических составляющих современного общества. Безусловно, к одному из таких аспектов мы можем отнести качество медицинской помощи, оказываемой людям с ограниченными возможностями.

Сегодня улучшение качества медицинской помощи является одним из основных звеньев реформы системы здравоохранения и оказания услуг в РФ. В этой связи, обратимся к международному опыту управления качеством медицинской помощи.

Концепция ВОЗ предполагает три аспекта качества:

1. Качество структуры (оснащенность, обеспеченность).
В этот аспект входят материальные и кадровые ресурсы учреждения.
2. Качество непосредственно процесса (соблюдение технологий) оказания медицинской помощи.
3. Качество результатов.

Результаты оказания медицинской помощи могут быть охарактеризованы следующим образом: состояние здоровья населения (число обратившихся за год или процент обратившихся в поликлинику от всей численности населения района), достижение определенных клинических результатов (число выздоровевших, отправленных в стационар и проч.), удовлетворенность населения и медицинских работников уровнем оказания медицинской помощи, социальная эффективность, экономическая эффективность (внутренний финансовый аудит).

Обращаясь к качеству медицинской услуги, как на составляющей медицинской помощи, необходимо, прежде всего, на наш взгляд, делать акцент на социальной эффективности предпринимаемых мер, особенно в разрезе рассмотрения бюджетных учреждений.

Оценка качества результатов медицинских услуг серьезно различается с позиций пациентов и врачей. Восприятие качества медицинской услуги пациентами основывается в основном на эмоциональной составляющей – понравился ли врач, его манера общения, уверенность. В то время, как врачи оценивают качество, прежде всего, с профессиональной точки зрения.

Медицинская услуга имеет целый ряд уникальных характеристик, таких как:

- ограниченность информации у пациента для осуществления рационального выбора (чаще всего выбор того или иного учреждения или врача происходит на уровне личных человеческих контактов);

- разнородность информации (различные мнения специалистов, знакомых на предмет возможной тактики диагностики и лечения);
- неосвязаемость услуги оказания медицинской помощи;
- неопределенность объемов и характеристик медицинской услуги (не смотря на наличие стандартов оказания медицинской помощи в РФ исчерпывающего перечня действий, производимых врачом не существует);
- вынужденность обращения к услуге (в большинстве случаев пациенты прибегают к услугам лечебных учреждений не по своей воле – болезнь заставляет это сделать);
- стрессовые условия предоставления услуги (пациент при обращении в медицинскую организацию почти всегда испытывает стресс, так как речь идет об угрозе его здоровью).

Таким образом, качество медицинской услуги - результат деятельности, направленной на создание таких условий оказания медицинской помощи населению, которые позволяют выполнить заявленные государством (медицинским учреждением) гарантии в соответствии с установленными критериями и показателями качества с учетом удовлетворенности населения полученной помощью.

При рассмотрении медицинской помощи людям с ограниченными возможностями, возникает вопрос о месте и значении реабилитационных услуг, которые могут быть отнесены как к отдельной отрасли, так и рассматриваться как часть оказываемых медицинских услуг.

В соответствии с ФЗ от 24.11.1995 №181 «О социальной защите инвалидов в РФ» под реабилитацией инвалидов понимается процесс полного или частичного восстановления способностей инвалидов к бытовой, общественной и профессиональной деятельности.

Основные направления реабилитации инвалидов включают в себя:

- 1) Медицинскую реабилитацию (восстановительные медицинские мероприятия, реконструктивную хирургию, протезирование и ортезирование, санаторно-курортное лечение);
- 2) Профессиональную реабилитацию (профессиональную ориентацию, обучение и образование, содействие в трудоустройстве, производственную адаптацию);
- 3) Социальную реабилитацию, включающую социально-средовую, социально-педагогическую, социально-психологическую и социокультурную реабилитацию, социально-бытовую адаптацию;
- 4) Физкультурно-оздоровительные мероприятия, спорт.

Таким образом, мы должны учитывать для оценки качества все четыре аспекта реабилитационных услуг, собственно к медицинской услуге, при этом может быть отнесено только первое направление. Однако, все остальные перечисленные аспекты обладают теми же особенностями, что и медицинские услуги в целом, что необходимо учитывать при оказании, обеспечении качества и оценке услуг.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КАРПАТСЬКОГО ЄВРОРЕГІОНУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В умовах поширення європейського інтеграційного процесу актуальним є створення транскордонних об'єднань [1, с. 99]. Питання таких територій досліджували вчені, в тому числі М.П. Сорока, В. Химинець, В.П. Мікловда, О.В. Лизанець та інші. Але це питання є досить складним і потребує подальшого дослідження.

Одним з транскордонних об'єднань є Карпатський євро регіон (КЄ), створений у 1993 р. Він об'єднує сусідні прикордонні регіони Польщі, Словаччини, Угорщини, України та Румунії. Цілі створення КЄ полягали у забезпеченні потрібної організаційної структури для його членів у координації міжнародного співробітництва, сприянні більш швидкому економічному розвитку регіону та створенню добросусідських відносин між громадянами країн, що входять до його складу. Існування приватного сільського господарства на території КЄ є для жителів типових сільських регіонів питанням життя та смерті за відсутності будь-яких альтернативних форм проживання. У цілому 62,2% всієї території п'яти країн та 53,9% Карпатського євро регіону є сільськогосподарськими територіями. КЄ характеризується низьким рівнем орних земель, що є наслідком рельєфних умов. Цей євро регіон займає 12,8% всієї території п'яти країн, проте її частка орних земель становить лише 9,4%. Цей контраст особливо відчутний між обсягом орних земель (9,4%) та часткою сільського населення (18,3%). Це означає, що у КЄ спостерігається відносна сільська перенаселеність. А в умовах, коли трансформація економік Карпатського євро регіону супроводжується поглибленою регіональною кризою, це спричиняє збільшення безробіття серед місцевого населення. Так, рівень безробіття у багатьох районах КЄ перевищує 30%. У той же час Карпатському євро регіону притаманні всі економічні, соціальні та екологічні проблеми, що існують в усьому світі. Найбільший тиск на навколишнє середовище здійснюють [2, с.20]:

- заводи хімічної галузі, лісохімкомбінати, цехи й дільниці гальванічного виробництва, асфальтобітумні заводи тощо, які виробляють хімічно активні, отруйні і радіоактивні відходи;
- автотранспортна і залізнична галузі;
- видобувна промисловість (шахти, кар'єри тощо);
- магістральні нафто-, газо-, продуктопроводи;
- потужні джерела електромагнітних полів (радіолокаційні станції, електростанції, високовольтні лінії тощо);
- міграційні процеси, пов'язані із прикордонним співробітництвом;

– науково необґрунтована вирубка лісів, що провокує ерозію, руйнування родючого шару ґрунту, появу буреломів, зсувів, селевих потоків тощо.

Дефіцит потужних джерел водозабезпечення зумовив відсутність у Карпатському єврореґіоні великих водомістких виробництв. Стан водозабезпечення карпатських населених пунктів з кожним роком погіршується. Особливу тривогу викликає висока забрудненість ґрунтів регіону мінеральними добривами і пестицидами, якому сприяє спеціалізація його сільського господарства на виробництві овочів і технічних культур, особливо ранніх овочів і фруктів, що характерно для України та Угорщини.

Великої шкоди довікільлю завдає необґрунтовано великі вирубки лісів. У період з 1947 по 1957 роки у Карпатах було заготовлено понад 70 млн. м. куб. деревини, внаслідок чого знеліснено 20% площі. Така ж ситуація повторилася на зламі XX та XXI століть. Це активізувало зсувні процеси у горах, паводки гірських річок, змінило мікроклімат у регіоні. Збитки тільки від повеней у КЄ в останні десятиліття щороку оцінюються сумою майже у 15 млн. грн., а у 1998, 2001 та 2011 роках вони становили 500, 300 та 600 млн. грн. відповідно [2, с. 21; 3, с. 202-206].

Таким чином, доводиться констатувати, що у Карпатському єврореґіоні з наростаючими темпами відбувається деградація «сфери життя». Поступово з «перлини Європи» він перетворюється в еколого-усереднений та техногенно-забруднений регіон. Тому створення у рамках транскордонного співробітництва спеціального Карпатського єврореґіону можна вважати доцільним і своєчасним. Як зазначено в «Ужгородській декларації», прийнятій у 2010 р., для реалізації ідей еколого-економічного розвитку Карпатського єврореґіону потрібно здійснити такі заходи:

– перетворити гірські райони, зокрема Карпатський регіон, у культурні, туристичні і рекреаційні центри зі збереженням самобутньої культурної спадщини територій і створенням сучасної інфраструктури для відпочинку та оздоровлення людей, а також для вирощування й виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції;

– реструктуризувати екологічно небезпечні галузі господарювання, перш за все лісозаготівельну та гірничодобувну, шляхом упровадження сучасних екобезпечних технологій, а також переорієнтацією на екологізбережні види діяльності;

– забезпечити справедливе, ефективне і стале управління водними ресурсами, модернізацію служб у сфері водопостачання й каналізації, охорони водних ресурсів від забруднення;

– сприяти соціально-економічному розвитку гірських регіонів шляхом стимулювання інвестиційної діяльності, приватного підприємництва і фермерства.

Література:

1. Сорока М.П. Стратегічний підхід соціально-економічного розвитку прикордонного регіону в умовах поширення європейського інтеграційного процесу / М.П. Сорока // *Інвестиції: практика та досвід.* – 2012. – № 2. – С. 98 – 101.

2. Химинець В. Потенціал сталого розвитку Карпатського єврореґіону /В. Химинець // *Економіст.* – 2012. – № 10. – С. 18 – 22.

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК НАПРЯМОК ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Формування концепції політики регіонального розвитку в Україні має ґрунтуватися на основних досягненнях з цього напрямку в країнах ЄС, для яких міжрегіональне співробітництво як механізм економічної співпраці, а відтак і економічного розвитку, останнім часом стало пріоритетним. Регіональна політика Європейського Союзу орієнтується не тільки на підтримку депресивних регіонів за рахунок регіонів-донорів, а насамперед на створення умов для мобілізації місцевого потенціалу і ресурсів, посилення конкурентоспроможності регіонів. Для прикордонних регіонів, які є віддаленими від великих адміністративних, фінансових, ділових, наукових, культурних центрів своїх країн, реалізація ефективної регіональної політики набуває особливої актуальності.

У цьому контексті місце транскордонного співробітництва в регіональному розвитку визначається його здатністю до мобілізації та ефективного використання існуючого потенціалу прикордонних регіонів і територій, а також до оптимального поєднання можливостей та ресурсів прикордонних регіонів [1].

Проблемами дослідження міжрегіонального та транскордонного співробітництва в Україні займаються такі вітчизняні науковці: В. Будкін, О. Вишняков, С. Гакман, М. Долішній, В. Євдокименко, М. Лендсел, Н. Луцишин, В. Ляшенко, Ю. Макогон, А. Мельник, С. Писаренко та вчені інших країн: Р. Федан, Т. Коморніцкі, Т. Лієвські, З. Макела, А., Б. Борісов, М. Ілієва, С. Романов, П. Кузьмішин, Ю. Тей, Д. Віллерс та інші. Однак, у даний час у вітчизняній науці відсутні системні дослідження транскордонного співробітництва.

Мета роботи полягає в обґрунтуванні основних напрямків підвищення ефективності розвитку транскордонного співробітництва на підставі аналізу проблем розвитку міжрегіональної співпраці в сучасній Україні.

Аналіз діяльності існуючих міжрегіональних транскордонних співтовариств у цілому [2 – 3] показує тенденцію до активного збільшення їхнього числа. Особливо це видно на прикладі країн Шенгенської групи, де Рада Європи і Європейський Союз планомірно вживають заходів, спрямованих на забезпечення свободи спілкування й створення оптимальних умов для професійної й іншої діяльності жителів суміжних територій. Значну роль відіграє Комісія Європейських Співтовариств, що надає допомогу в рішенні питань, пов'язаних з поступовим розмиванням внутрієвропейських границь і

зникненням економічних бар'єрів. Істотну допомогу в розвитку прикордонного співробітництва надають європейські організації, зокрема, Рада Європи.

Україна має значний потенціал для розвитку транскордонного співробітництва як одного з напрямків реалізації євроінтеграційних прагнень, що пояснюється унікальним геополітичним положенням країни. Оскільки Україна розташована в центрі Європи, вона має ряд стратегічних характеристик, і серед них – розвинений транзитний потенціал.

У зв'язку із розширенням кордонів Європейського Союзу поглиблення співробітництва, у тому числі і транскордонного, іноді розглядають як процес прагнення ЄС забезпечити собі максимальний “простір для маневру” та убезпечитися від зайвих обіцянок. Причому відсутність будь-яких конкретних гарантій щодо надання преференцій нашій державі розглядається як недружня поведінка з боку європейських партнерів [2]. Однак, слід розуміти, що у сучасних умовах поглиблення інтеграційних тенденцій будь-яка країна не уникає впливу зазначених процесів. Прикордонні регіони України є найбільш вразливими до змін, що виникли і виникатимуть у зв'язку з розширенням ЄС на схід. Відтак, транскордонна співпраця як форма співпраці прикордонних регіонів України зі східними регіонами її центральноєвропейських сусідів потребує максимального оновлення і трансформації, щоб адаптуватися до нових умов.

Гальмування процесів транскордонного співробітництва в Україні відбувається через низку проблем: відсутня єдина науково обґрунтована концепція транскордонного співробітництва, яка б пропонувала методологічні підходи до розвитку процесів з урахуванням не лише окремого прикордонного регіону, а й загальнонаціональних інтересів; складна ієрархічність системи управління процесами транскордонного співробітництва призводить до дублювання повноважень за окремими напрямками, з одного боку, та невизначеності механізмів фінансування програм – з іншого; відсутність фінансування Програм сусідства; неузгодженість механізмів одночасного співфінансування транскордонних проектів за рахунок коштів програм ЄС, національних і регіональних бюджетних асигнувань та позабюджетних джерел.

Все вищезазначене обумовлює необхідність наукового обґрунтування концепції розвитку прикордонних територій – транскордонного регіону, яка б базувалась на відповідних регіональних стратегіях розвитку, враховувала загальноєвропейські та національні пріоритети. На наш погляд, це основний напрямок ефективного розвитку транскордонного співробітництва в Україні.

Література:

1. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 21.01.2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Розширена Європа – Сусідні країни. Нова структура відносин з нашими східними та південними сусідами. Повідомлення Європейської Комісії для Ради та Європейського Парламенту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.delukr.cec.eu.int>.
3. Стачко А. Еврорегионы як прообраз майбутньої Європи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bdg.press.net>

О.М. Єршоміна, студентка
Науковий керівник: Л.М. Радченко, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ В КОНТЕКСТІ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

Очікуване набуття чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС викличе суттєві трансформації в багатьох сферах соціально-економічного розвитку України, зокрема – і процес лібералізації міграції трудових ресурсів. Угода про асоціацію хоча і не надає українцям права на вільне працевлаштування на території ЄС, проте передбачає такі важливі положення, як: поступова лібералізація візового режиму; постійний діалог із питань міграції і спільне управління цими процесами; сприяння інтеграції законно проживаючих вихідців із України в суспільство країни-перебування; закріплення принципу недискримінації громадян України, легально зайнятих на території країн ЄС, у частині умов праці, винагороди і звільнень порівняно з громадянами ЄС; передбачено укладення всіма членами ЄС із Україною двосторонніх угод стосовно умов зайнятості українців на території відповідних країн, з можливістю поступового покращення цих умов; можливе розширення доступу до систем професійної підготовки у відповідних країнах[1, с. 29]. Це, у свою чергу, сприятиме збільшенню міграційних потоків між Україною та ЄС, тому актуальним питанням є визначення можливих соціальних наслідків підписання Угоди про Асоціацію з ЄС.

Взаємна лібералізація ринку праці в рамках Угоди про асоціацію з ЄС призведе до зростання кількості виїздів закордон членів сімей успішних довгострокових мігрантів із метою возз'єднання сімей; до деякого збільшення інтенсивності виїзду молоді у перші роки після набуття чинності Угоди, певного збільшення кількості іммігрантів із країн ЄС (працівників представництв іноземних компаній в Україні). На наш погляд, поживавлення міжособистісних контактів між українцями та громадянами країн ЄС сприятиме ментальному і культурному зближенню громадян України та ЄС, і поглибить інтеграцію українського культурного простору в загальноєвропейський[2]. Внаслідок уніфікації українського законодавства з європейським покращиться ситуація у сфері соціального захисту заробітчан та пенсійного забезпечення. За рахунок приватних переказів українських емігрантів збільшаться валютні надходження, що збільшить доходи у розрахунку на особу, покращить рівень життя і добробуту залишених вдома членів сімей і утриманців мігрантів та загалом поліпшить платіжний баланс країни. Крім того, очікується надходження з-за кордону нових знань, технологій, ділових зв'язків, соціального капіталу; підвищення освітнього потенціалу України внаслідок здобуття освіти європейського зразка та професійного досвіду українцями; поживавлення туризму між Україною та ЄС.

Разом із тим, розвиток міграційних процесів матиме ряд негативних наслідків. Зокрема, відбудеться посилення тенденції до виїзду закордон членів сімей успішних довгострокових мігрантів та молоді, збільшення інтенсивності їх виїзду призведуть до безповоротних втрат частини українського населення, передусім молодого віку[3]. Це, у свою чергу, викличе погіршення трудового потенціалу через негативні зміни співвідношення між молоддю та особами старшого віку у структурі робочої сили, адже зменшення кількості працездатного населення збільшує навантаження на пенсійну систему, дефіцит на ринку праці створює потребу залучення мігрантів із-зовні. Крім того, зменшуються можливості власного розвитку внаслідок відтоку кваліфікованих кадрів і фахівців (так звана «втрата інтелекту») до більш привабливих країн, знижується загальна конкурентоспроможність на власному ринку праці в результаті відтоку кваліфікованих, молодих кадрів, зменшуються надходження до бюджету як наслідок скорочення кількості потенційних платників податків. Заробітки мігрантів крім сприятливого впливу на розвиток економіки та добробут сімей трудових мігрантів, сприяють також зростанню цін на житло і споживчі товари, збільшують інфляцію, посилюють майнове розшарування. Це особливо болюче відчувається найменш захищеними категоріями населення. Отже, збільшення обсягів переказування коштів від трудових мігрантів може викликати зростання нерівності в регіонах, що характеризуються високою інтенсивністю трудової міграції, посилення майнової залежності від переказів серед частини населення, формування стереотипу, згідно з яким досягти пристойного рівня добробуту можна лише шляхом трудової міграції.

На нашу думку, з метою послаблення негативних впливів міграційних процесів і посилення їх позитивних можливостей у сучасних умовах важливим завданням є формування національної міграційної політики, що передбачатиме поєднання заходів щодо залучення населення (у тому числі українців, які тривалий час працюють за кордоном) до ведення підприємницької діяльності в Україні та оптимізації зовнішніх міграційних потоків. Державна політика щодо регулювання зовнішніх трудових міграцій має спиратися на комплекс заходів, спрямованих як на забезпечення зворотності зовнішніх трудових поїздок та соціальної захищеності українських працівників за кордоном, якнайширше залучення «міграційних» грошей в економіку України, так і на покращення можливостей працевлаштування на внутрішньому ринку праці.

Література:

1. *Європейська інтеграція України: внутрішні чинники і зовнішні впливи (Аналітична доповідь Центру Разумкова) // Національна безпека оборона. – 2013. – № 4 – 5 (141 – 142). – С. 2 – 54.*
2. *Позняк О. Соціальні наслідки Євроінтеграції України: міжнародна міграція. [Електронний ресурс] / О. Позняк. – Режим доступу: <http://library.fes.de>.*
3. *Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС: дослідження міжнародного центру перспективних досліджень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://icps.com.ua>.*

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ

Сучасна світова тенденція виснаження легкодоступних покладів вуглеводнів, на фоні зростання попиту на них, визначає суттєві зміни у світовій системі розподілу енергоресурсів і обмежує зростання економік енергетично залежних країн, до яких належить і Україна. У цих умовах перед нашою країною стає проблема послаблення зовнішньої нафтової залежності України шляхом структурної модернізації національного паливного комплексу з метою забезпечення енергетичної самодостатності національної економіки за рахунок інтенсифікації використання власних джерел енергетичних ресурсів і зменшення їх імпорту [1].

Ринок нафтопродуктів є одним із найважливіших товарних ринків для суспільства, скільки бензин і дизельне паливо належать до соціально-значущих товарів, що мають відчутний вплив на домогосподарства, а також – на конкурентоспроможність національної економіки. Сумарний обсяг реалізації моторного палива у 2012р. у грошовому вимірі в Україні становив близько 10 млрд. дол. США, або близько 6% ВВП. Цей ринок – один з найбільших товарних ринків країни. Нинішній етап розвитку ринку нафтопродуктів формується під впливом економічної кризи 2008-2009 рр. та розбудови авторитарної політичної моделі держави після президентських виборів 2010 р. [2]. За оцінками експертів Аналітичного Центру Разумкова, сучасний ринок нафтопродуктів в Україні має такі характерні риси:

- перетворення органів державної влади на інструмент олігархічних угруповань з перерозподілу фінансових потоків і власності та внаслідок цього – їх неспроможність здійснювати державне регулювання ринком у загальнонаціональних інтересах;
- зростання інвестиційних ризиків для операторів ринку, які не користуються тіньовими схемами;
- посилення, за сприянням влади, монополізації і тінізації ринку нафтопродуктів, що призводить до порушення базового права споживачів - закуповувати якісну продукцію за конкурентними цінами, а також до великих втрат Державного бюджету;
- збільшення продажів контрабандної продукції та обсягів фіктивного експорту;
- нездатність держави стимулювати підвищення якості нафтопродуктів і створити дієву систему контролю над якістю бензину та дизпалива.

Крім того, розвиток ринку моторного палива в Україні супроводжується зниженням темпів реалізації палива, порівняно з докризовим періодом, пришвидшенням темпів деградації української нафтопереробної галузі та

нафтовидобувного сектору, а також – високою динамікою заміщення українських нафтопродуктів імпортом [3].

Показники роботи нафтопереробної галузі України у 2012 р. були найгіршими за останні 40 років, що свідчить про глибоку системну кризу та повний провал державної політики в цьому важливому сегменті ринку. За підсумками року, переробка нафти та газового конденсату знизилася на 49,5%, порівняно з 2011 р., – до 4,57 млн. т. Наразі з шести нафтопереробних заводів у нормальному технологічному режимі працює лише Кременчуцький НПЗ, який переробляє переважно нафту українського походження. У результаті зниження конкурентоспроможності продукції українських НПЗ, частка імпорتنих нафтопродуктів на внутрішньому ринку зараз перевищує 72%, що знижує рівень його стабільності і скорочує створення доданою вартості в нафтопереробці України.

На думку експертів, план Уряду з відновлення роботи вітчизняної нафтопереробної галузі спрямований, насамперед, не на модернізацію НПЗ, а на отримання монопольної ренти наближеного до влади бізнесу за рахунок споживачів. Головний механізм його реалізації полягає в усуненні конкуренції з боку імпортерів палива шляхом утворення необґрунтованих перешкод під час митного оформлення нафтопродуктів [3].

Отже можна зробити наступні висновки щодо сучасного стану національного ринку нафтопродуктів:

1. Стала тенденція торгівлі сировою нафтою на ринку України обумовлена скороченням об'ємів переробки нафти, яке, у свою чергу, спричинене витисненням з національного ринку вітчизняного пального імпортом.

2. Основною причиною незадовільної конкурентоспроможності вітчизняного моторного палива є його якість, що не відповідає вимогам сучасних стандартів та невідповідна до нього ціна.

3. Низька якість моторного палива вітчизняного виробництва визначається переважним використанням для його виробництва низькоякісної (високосірчастої) імпоротної (російської) нафти.

4. У цілому конкурентоздатність вітчизняної нафтопереробної галузі слід визнати низькою.

На сучасному етапі для забезпечення стабільності й надійності функціонування сектору нафти і нафтопродуктів принциповим є визначення довгострокової стратегії його розвитку з позицій захисту національних інтересів, забезпечення енергетичної безпеки країни, дотримання норм і правил міжнародного права.

Література:

1. Сапронов Ю. А. Аналіз ринку нафти в Україні / Ю. А. Сапронов, Д. М. Костенко // *Проблеми економіки*. – 2012. - № 4. – С. 56-67.
2. *Сучасні проблеми державної політики розвитку ринку нафтопродуктів в Україні*. – К. : Науково-технічний центр “Псіхея”, 2012. –С. 7-15.
3. *Європейська інтеграція України: внутрішні чинники і зовнішні впливи*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.razumkov.org.ua

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ТІНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В наш час, тіньова економіка є надзвичайно великою проблемою в країнах усього світу. Україна як країна із перехідною економікою зазнає помітного негативного впливу від тіньового сектору економіки. Негативними наслідками тінізації є скорочення внутрішніх інвестиційних ресурсів в Україні та зменшення інтересу потенційних стратегічних інвесторів до українських підприємств, що значно гальмує розвиток національної економіки. Саме тому проблема тінізації підприємницької діяльності є досить актуальною.

Дослідження проблеми тінізації економіки було проведено багатьма вченими, серед яких Е. Фейг, Б. Румен, Р. Гутманн, Л. Ронсека, О. Крилов, Ю. Прилипко, А. Базиліук, С. Коваленко, В. Мандибура, О. Турчинов та ін.

Зокрема, О.В. Турчинов у своїй докторській дисертації «Тіньова економіка (методологія дослідження та механізми функціонування)» пропонує досить містке визначення тіньової економіки і розглядає її чотири складових блоки:

1) неприховувана від державних органів економічна діяльність, але з об'єктивних і суб'єктивних причин не врахована, не контрольована і не оподатковувана державою;

2) легальна економічна діяльність, у процесі якої відбувається повне або часткове ухилення від сплати податків, зборів, штрафів та інших обов'язкових платежів, а також порушення її державної регламентації (тобто суб'єкт тіньової економічної діяльності одержує додатковий дохід шляхом порушення чинного податкового та іншого законодавства, що регламентує економічну діяльність);

3) незаконна, навмисно прихована від державних органів економічна діяльність;

4) діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом скоєння чи сприяння скоєнню злочинів, що тягнуть за собою кримінальну відповідальність.

Аналіз публікацій з даної проблеми [1, 2, 3] виявив, що тіньова економіка в Україні – результат системної кризи економіки, що виникла через невідповідність методів здійснення ринкових перетворень.

Тіньова економіка є небезпечною, перш за все, через її вплив на офіційну економіку, а отже й на соціальну сферу. Втрата податкових надходжень до бюджету призводить до ускладнення виконання фінансових зобов'язань держави. Галузі, які повинні були б фінансуватися за рахунок податкових відрахувань, наприклад, охорона здоров'я, освіта, будівництво та ремонт доріг, різні соціальні програми, знаходяться в занепаді в нашій країні.

Варто зазначити, що в Україні функціонує недосконала податкова система, що змушує підприємства уходити в тіньовий сектор економіки і не сплачувати податки у повному обсязі.

Лібералізація податкової системи може забезпечити збільшення податкових надходжень. Цей ефект був помічений американським економістом Артуром Лаффером. Механізм кривої Лаффера полягає в тому, що зростання податкового тиску підштовхує бюджетні доходи. Але це відбувається лише до певної межі, після якої стимули для ділової активності знижуються.

Отже, очевидно, що повністю позбутись такої проблеми як тіньова економіка та її впливу на соціально-економічну сферу на сьогоднішній день досить складно. Це підтверджує практика розвинених країн в яких також існує певний відсоток тіньової економіки. Зміни місця та ролі тіньової економіки в Україні залежать від змін системи соціально-економічних відносин — формування ринкової інфраструктури та відповідного економічно-політичного клімату, зміни відношення до малого підприємництва владних структур та населення.

Література:

1. Шпитчук Р. М. Економічні наслідки мінізації економічної системи / Р. М. Шпитчук // *Економіка. Фінанси. Право.*, 2009. — №1. — С. 3-6.
2. Свиріпа Н. В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою / Н. В. Свиріпа // *Економіка та Держава.*, 2009. — №7. — С. 43-57.
3. Прокопик О. І. Шляхи детінізації економіки України та її особливості / О. І. Прокопик // *Банківська справа.*, 2008. — №2. — С. 56-66.

УДК 339.9

В.Ю. Кобелєв, студент

Науковий керівник: Л.І. Оппельд, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ СТРУКТУРНИХ ФОНДІВ ЄС В УКРАЇНУ

Метою державної політики в Україні є забезпечення високого рівня якості життя людини незалежно від місця її проживання, забезпечення соціальної та економічної єдності держави [1]. Практичне втілення такої мети потребує створення сприятливих умов для збалансованого соціально-економічного розвитку країни. Домінуючу роль у цьому процесі відіграє структурна політика, практична реалізація якої потребує залучення інвестиційних ресурсів. В умовах України засади та принципи формування структурної політики ще остаточно не визначені; не вирішено й питання її інвестиційного забезпечення. З огляду на дефіцит інвестиційних ресурсів та загострення конкурентної боротьби на світових ринках капіталів, найближчим часом, ці проблеми набудуть для України надзвичайної актуальності.

Інвестиційний комплекс Європейського Союзу характеризується наявністю структурованого та добре організованого інституційного

забезпечення. Інвестиційна діяльність Європейського Союзу забезпечена ресурсами спеціальних банківських установ, структурних і спеціальних фондів ЄС, приватних інвестиційних фондів (в т.ч. пенсійних і страхових фондів).

Суттєва роль у фінансуванні інвестиційних програм ЄС належить інвестиційному банку (ЄІБ). Переважну більшість позик ЄІБ надає всередині ЄС, значна частина позик спрямована на допомогу майбутнім членам. Поза межами ЄС він підтримує розвиток в країнах Середземномор'я, Африки та Карибського і Тихоокеанського басейнів, а також Латинської Америки й Азії. Останнім часом спостерігається активізація діяльності ЄІБ на теренах СНД. З Україною ЄІБ співпрацює головним чином в галузі інфраструктурних проектів. Вартість існуючих проектів співпраці з Україною складає біля 1 млрд. євро [1].

Ще однією ваговою фінансово-інвестиційною установою ЄС є Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), що був створений 1991 р. з метою надання фінансової допомоги країнам Центральної та Східної Європи, які встановили демократичні форми правління і прийняли стратегію переходу до ринкової економіки. Наразі банк має 20 мільярдів євро капіталу (5 млн. внесених та 15 мільйонів на запит), і завдяки найвищому кредитному рейтингу надає позики, не звертаючись до грошей акціонерів, а залучає ресурси з міжнародних фінансових ринків [2].

Стратегія ЄБРР спрямована на підтримку структурних та галузевих економічних реформ, шляхом розвитку конкуренції, приватизації та підприємництва. ЄБРР сприяє розвитку приватного сектора, зміцненню фінансових закладів та правових систем, а також розвитку інфраструктури, яка є необхідною для підтримки приватного сектора. Станом на початок 2011 року ЄБРР виділено понад 5 млрд. євро на реалізацію 200 проектів у приватному та державному секторах економіки України. Підтримка з структурних фондів ЄС надається найбільш важливим проектам і ініціативам, пілотним проектам і транскордонним ініціативам. На період 2007 – 2013 рр., бюджет структурних фондів ЄС складає 344 млрд. євро [3].

Для інтенсифікації інвестиційної взаємодії між Україною та ЄС необхідно на державному рівні посилити співпрацю з нефінансовими консультативно-організаційними установами Європейського Союзу. Для країн, що готуються до вступу до ЄС та асоційованих членів ЄС існують особливі програми структурної перебудови, що фінансуються за рахунок коштів структурних фондів PHARE, ISPA, SAPARD. Новим інструментом для підтримки кандидатів до вступу в ЄС є програма IPA, що розрахована на період 2007 – 2013 рр. і має замінити попередні програми CARDS, PHARE, ISPA, SAPARD. Дана, програма передвступної допомоги поділяє всі країни-реципієнти на країни-кандидати та країни-потенційні кандидати, які не мають доступу до всіх компонентів програми [3].

Серед інших програм, розвитку реального сектору економіки, доступ до якої може отримати Україна, можна назвати Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій (CIP) (The Competitiveness and Innovation Frame work Programme). Сфера дії програми – підприємництво, середній і

малий бізнес, інновації, інформаційно-комунікаційні технології, енергетична сфера, термін дії – 2007 – 2013, бюджет – 3621 млн. євро [2].

Таким чином, організація інвестиційної діяльності ЄС являє собою багаторівневу і структуровану систему, в якій комплексно поєднується наддержавна, державна і регіональна інвестиційна політика. Ступінь залучення до інвестиційних ресурсів ЄС для кожної країни визначається окремо, виходячи з її економічного потенціалу і рівня інтегрованості з ЄС, тому для України необхідно переходити на вищий рівень економічної інтеграції з ЄС.

Підписання Україною угод про асоціацію та зону вільної торгівлі з ЄС надасть можливість додатково залучити в Україну до 1,5 млрд. євро на рік. Значно збільшити обсяг залучених інвестицій ЄС до України має визначення чітких перспектив членства нашої держави в ЄС може дати можливість додатково залучити до 5 млрд. євро на рік. приватних інвестицій та інвестицій зі спеціалізованих фінансово-інвестиційних установ та програм ЄС.

Література:

1. *Офіційний сайт Європейського інвестиційного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eib.org/>.*
2. *Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/>.*
3. *Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/what/future/proposals_2014_2020_en.cfm.*

УДК 336.318.2: 339.72.

L.I. Oppeld, Ph.D., Koliada T.E., student
Poltava National Technical Yuriy Kondratuk University

BALANCE OF PAYMENTS OF UKRAINE AND METHODS OF ITS IMPROVEMENT

One of the most important strategic goals of monetary policy is to ensure external balance, which primarily involves maintaining the balance of payments. That's why an important focus of the central bank of each country in the implementation of monetary policy is making the balance of payments and regulation of its balance, which is a quantitative and qualitative terms of value scale, the structure and nature of the operations of foreign countries and their participation in the global economy. So balance of payments is a form of statistical display all data about foreign trade of the country, which is very important to determine main priorities of monetary policy. But owing to the fact that the balance of payments is the main instrument of macroeconomic analysis and forecasting he becomes the main landmark of external balance and the rate of foreign trade of the country focused regulatory measures of monetary policy.

An important condition for ensuring international competitiveness of the country is to evaluate the status and influence factors on the balance of payments of Ukraine.

The current account deficit is considered acceptable if it does not endanger the solvency of the country, that does not lead to excessive accumulation of external liabilities. Some economists believe that the current account deficit is acceptable if it does not exceed the threshold of 5% of GDP, exceeding its mean for Ukraine a high probability of a new crisis. To keep the current account deficit no higher than the acceptable level requires prudent macroeconomic policies (in particular, the transition to a regime of flexible exchange rate, stabilizing the financial system, balanced budget) and structural reforms aimed at promoting exports of high-tech, energy saving and substitution of imports by domestic consumer products [2].

Income from financial account (especially short-term nature) may not be a reliable source of hard currency inflows, as there is a risk of their "circle."

Central banks react differently to capital inflows. Let us consider national restrictions on the movement of capital. The main instruments of the National Bank of Ukraine on the control of these operations is to issue individual licenses and registration of credit. After analyzing national legislation, we can say that Ukraine has a strict regulation of capital exports as rather liberal compared to control its imports. So, investments in Ukraine do not need individual licenses. Involvement of loans abroad, according to the NBU "On Approval of the Procedure for obtaining loans, loans in foreign currency from non-residents and residents of foreign currency loans to non-residents", № 270 of 17.06.2004. Registration only requires a loan agreement with the National Bank, which should be carried out before the implementation of the credit transaction.

Considerably wider range of relations includes regulation export of capital as it applies primarily residents of Ukraine. It includes investments Ukrainian resident abroad, non-resident lending, opening Ukrainian resident foreign currency accounts abroad. For all these operations should be issued individual license of the National Bank of Ukraine. There are various grounds for refusal to issue a license, including a rather subjective [3].

If we look at the theoretical basis of vulnerability problems of balance of payments, the economic thought worked out how to solve the following:

- 1) changes in exchange rates;
- 2) restrictive monetary policy using unsterilized interventions to reduce excessive domestic demand;
- 4) restricting the movement of capital.

The government may also take other measures of economic policy, such as a change of fiscal policy.

To reduce deficits accounting policies used and the targeting of money supply (ie, setting targets of annual growth).

Adjustments of exchange rates is the only way out of the situation. As soon as investors suspect that the government could sacrifice the exchange rate, they will withdraw capital from abroad, the cause considerable pressure on the currency market and employing crisis mechanisms will lead again to a monetary crisis [4].

One of the most important components of the money market is the foreign exchange market. Influence of the balance of payments situation on the currency market is that of currency into the country's current balance sheet and capital

increases supply, and currency payments abroad increased demand for foreign exchange market. Given the expected unfavorable world prices of basic goods in an existing single-structure of Ukrainian exports, a critical dependence on imports for a number of important positions, and the condition of external commercial debt should state to implement measures to ensure the balance of payments of Ukraine.

Since Ukraine's balance of payments reflects macroeconomic, external trade, monetary and other policies of the Ukrainian authorities, the dynamics of his performance was the result of the absence of obvious structural changes. That's why to ensure the stable development of economy of Ukraine in the future necessary changes in the structure of Ukrainian exports towards increasing the share of high-tech, knowledge-intensive goods, which requires changes in all national economy based on innovative investment model of economic development.

References:

1. *The NBU decree "On Approval of the Procedure for obtaining loans, foreign currency loans from non-residents and residents of foreign currency loans to non-residents", № 270 of 17.06.2004r.*
2. *Nikolaichuk S.A. The deficit of the current account deficit: assessing the acceptable level for Ukraine / S. Nikolaichuk, N. Shapovalenko // Economics and Forecasting. - 2010. - N 2. - P. 74-88*
3. *Pidxomnyy A.M. Effect of international capital flows to countries with fiscal policy unsteady economy / O. Pidxomnyy, VS Wisniewski // Bulletin of the Khmelnytsky National University. - 2011. - № 2. – P. 153 - 157.*
4. *Shkliar A.I. Balance of payments of Ukraine: factors and mechanisms crisis rebalancing / A.I. Shkliar // Actual problems of economy. - 2010. - № 6. - P. 266 - 272.*

УДК 63.3(4 УКР):66.4 (4)

Р.О. Кондратюк, студент
Науковий керівник: Л.І.Оппельд, к.е.н. доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Стратегічним напрямом зовнішньої політики України залишається її інтеграція до ЄС, що має суттєво сприяти забезпеченню реалізації в Україні принципів демократії, верховенства права, ефективного захисту прав і основних свобод людини. Однак незважаючи на те, що на законодавчому рівні «забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі» визначено пріоритетним напрямком зовнішньої політики України, на справі, останніми роками абсолютний пріоритет євроінтеграції піддається перегляду, бо мета набуття членства в ЄС більше не відповідає сучасним реаліям. Тим більше, що і в самому ЄС поки не бачать перспективи членства для України, і відносини між двома державами

розвиваються дуже складно через ризики в нашій країні для розвитку демократії, відсутність необхідних реформ в галузі судочинства, застосування вибіркового правосуддя проти окремих представників української опозиції.

З приходом до влади Президента Віктора Януковича та його команди в лютому 2010 р. сталися істотні зміни в зовнішній політиці України. Вони знайшли своє відображення в Законі України «Про Засади внутрішньої та зовнішньої політики» від 3 червня 2010 р. [3], згідно з яким європейський стратегічний курс України чітко визначений в якості найвищого пріоритету та основного вектору розвитку України, що визначає зміст суспільних перетворень і основну спрямованість її зовнішньої та внутрішньої політики.

Перегляд зовнішньополітичного курсу України у 2010 р. виглядає начебто виправданим саме набором обставин, які склалися на той час усередині країни і за кордоном та які вимагали певних змін:

- небезпечна поляризація суспільства з питань вступу України до НАТО;

- жорсткий спротив Росії виходу зі сфери її впливу пострадянських країн, зокрема вступу до НАТО України, – з використанням як політичних, так і економічних важелів тиску;

- брак зовнішніх гарантій безпеки України, в т.ч. через розбіжності позицій країн НАТО та ЄС стосовно Росії, яка, на відміну від України, залишається головним об'єктом уваги Заходу на пострадянському просторі;

- гальмування євроатлантичної інтеграції України через її власну недостатньо конструктивну політику, а також неготовність самого Альянсу надати членство Україні внаслідок пріоритетності інших проблем [3].

У 2011 р. якісний стан відносин України з ключовими зовнішніми партнерами погіршився. В Європейському Союзі з тривогою спостерігали за подіями в Україні, зосереджуючи увагу на ризиках для демократії, а також на невідповідності дій влади елементарним нормам правової держави [1].

15-й саміт Україна – ЄС у листопаді 2011 р. проходив у важкій та напруженій атмосфері. Щодо наслідків саміту Україна – ЄС для зовнішньої політики України думки експертів розділилися на три майже рівні групи. Відносна більшість експертів упевнені, що вплив ЄС на Україну послабиться, ЄС буде мовчазним спостерігачем за процесами в Україні. Ще майже третина експертів вважають, що Україна буде все більше входити в зону впливу Росії, будуть розпочаті переговори про вступ до Митного союзу і стільки ж експертів упевнені, що Україна залишиться над інтеграційними процесами. Щодо впливу саміту на розвиток внутрішньої ситуації в Україні, думки експертів розділилися практично навпіл: одні вважають, що саміт не буде мати ніяких наслідків, а інші впевнені, що влада діятиме всупереч вимогам ЄС і досягнутим на саміті рішень. Більшість експертів упевнені, що одні вимоги, висунуті ЄС, влада намагається виконати, а інші – проігнорувати (вимога неприпустимості застосування вибіркового правосуддя і звільнення політичних ув'язнених) [14]. Таким чином, саміт Україна – ЄС, проведений 25 лютого 2013 року

слід розглядати як проміжний етап у зближенні України з ЄС, а також як важливий крок на шляху зближення позицій та пошуку компромісу.

Загалом, аналізуючи рішення самітів Україна – ЄС з 2010 по 2013 рік, їх можна оцінити як безрезультативні. Євросоюз має небезпідставно багато претензій до України. Попри обіцянки влади провести успішні реформи у правовій системі (покращити ситуацію з дотриманням прав людини, припинити вибіркове правосуддя, посилити незалежність суддів, удосконалити виборче законодавство), досягнуті результати далеко не найкращі.

Таким чином, протягом 2010–2013 р. Україна продовжує свій інтеграційних шлях до ЄС. Проте просування у європейському напрямку йде дуже повільними темпами. В українського керівництва немає чіткого визначення з пріоритетами зовнішньої та внутрішньої політики. Якщо Україна і надалі бажає просуватися у європейському напрямку та підписати у листопаді 2013 р. Угоду про асоціацію з ЄС, її керівництву треба провести до травня цього року низку реформ у галузі судочинства, прокуратури, прийняти новий Виборчий кодекс.

Література:

- Тодоров І. Я. *Євроінтеграція та євроатлантичне співробітництво України в контексті позаблоковості* // Національна безпека і оборона. -2012.-№2-3.-С.57-64.
- *Відомості верховної ради України офіційний сайт.*[Електронний. ресурс] - Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>
- Сунгуровський М. *Чи є альтернативи партнерству позаблокової України з НАТО?* // Національна безпека і оборона. -2012.-№2-3.-С.50 - 56.

УДК 327.338:659.4

Н.Б. Кочкарова, студентка

Науковий керівник: І.Б. Чичкало-Кондрацька, д.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ІМІДЖ КРАЇНИ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ

На сьогоднішній день проблема конкурентоспроможності є важливим аспектом досліджень міжнародної економіки, практично значимою як для країн-лідерів світової економіки, так і для країн, які тільки стають на шлях свого розвитку і зовсім нещодавно долучилися до глобалізаційних процесів та міжнародної ринкової конкуренції. Конкурентоспроможність країни можна визначити як її здатність не тільки у реальному часі, а й у перспективі оптимально реалізовувати свої конкурентні переваги, орієнтуючись на постійне удосконалення технологій, підвищення продуктивності праці, зростання добробуту населення в умовах відкритості економіки, орієнтованості на світовий ринок, лібералізації торгівлі.

Ключовим макроекономічним чинником підвищення конкурентоспроможності є цілеспрямована підтримка міжнародної економічної діяльності та позиції країни у системі світового господарства, шляхом використання інструментів іміджевої стратегії, які поділяються на політико-правові, інформаційно-аналітичні та фінансово-економічні. Це вимагає проведення ефективної державної іміджевої політики з чітким визначення цілей і напрямів покращення стану національної економіки, яка забезпечувала б підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Загалом дослідниками сформульовано сутність конкурентоспроможності на рівні національної економіки у вигляді так званих «золотих правил»[1]:

- стабільне та передбачуване законодавство;
- гнучка структура економіки;
- інвестиції у традиційні та технологічні інфраструктури;
- стимулювання приватних заощаджень та внутрішніх інвестицій;
- агресивність експорту та привабливість внутрішнього ринку;
- якість, гнучкість та прозорість управління та адміністрування;
- скорочення розриву між мінімальними та максимальними доходами
- зміцнення середнього класу;
- інвестиції в освіту та підвищення кваліфікації;
- баланс переваг глобалізації економіки та національних особливостей.

Непослідовна державна політика, політична нестабільність, неефективність владних рішень, корупція, бюрократія та багато інших «складових» середовища для ведення бізнесу фактично унеможливають досягнення країною високого рівня конкурентоспроможності, оскільки перешкоджають нормальній діяльності бізнесу, який, власне, і є рушієм конкурентоспроможності країни. Всі вищезазначені чинники пояснюють, чому країна може мати лише низьку інвестиційну привабливість, низький кредитний рейтинг і малопривабливий імідж за кордоном. Загалом механізм впливу іміджу країни на конкурентоспроможність економіки представлений на рис. 1.

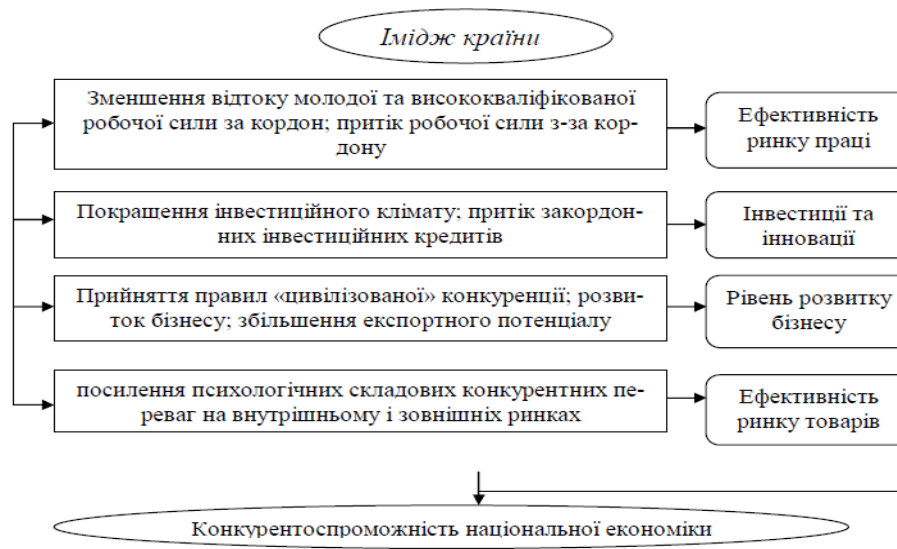


Рис.1. Вплив іміджу країни на конкурентоспроможність національної економіки [2].

Питання щодо побудови стійкого позитивного іміджу держави як фактору, який би працював на користь міжнародної конкурентоспроможності країни розглядається рідко, або не розглядається взагалі. Проаналізувавши зв'язок іміджу держави із міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки, то можна прослідкувати прямо пропорційну залежність: чим більш позитивний імідж держави, тим більший обсяг залучених інвестицій до економіки країни (як зовнішніх так і внутрішніх), тим стійкіша конкурентоздатність країни на міжнародних ринках. Наявність позитивного національного іміджу зумовлює прийняття рішення про інвестування в дану країну набагато швидше і легше, ніж за інших умов. Ключові характеристики іміджевої політики та особливості розвитку економіки країни в умовах глобалізації, а також мікро- та макромоделі її організації і регулювання великою мірою визначають її конкурентоспроможність.

Отже, позитивний міжнародний імідж держави – це суттєвий чинник успішної роботи експортної галузі та залучення іноземних інвестицій у національну економіку, це фактично основа для міжнародної конкурентоспроможності країни.

Література:

1. Kotler F. *The marketing of nations* / F. Kotler [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.questia.com.
2. Богоявленський О. В., Шультіна А. Імідж країни як фактор конкурентоспроможності національної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.

УДК 614: 336:[33.021.8]

О.І. Краснова, аспірант

Науковий керівник: Л. І. Яковенко, д.е.н., професор
Полтавський національний педагогічний університет
імені В. Г. Короленка

ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ

Фінансові вкладення в охорону здоров'я визнаються одними з найважливіших інвестицій у людський капітал. Разом з тим в Україні за останні десятиліття постійно спостерігається негативна динаміка за такими важливими показниками, як тривалість життя, рівень смертності, захворюваність. Недосконала з економічної точки зору успадкована від колишнього СРСР модель системи охорони здоров'я в нових економічних умовах виявилася неефективною і зумовила скорочення доступності медичної допомоги для населення України. Істотний дефіцит бюджету галузі призвів до значного погіршення якості медичного обслуговування і стану здоров'я нації. Аналіз

наукових праць з даної проблематики показує, що багато питань у цій сфері залишаються дискусійними.

В Україні виділяють такі проблеми у системі охорони здоров'я: недостатнє фінансування; відсутність визначеного законодавством переліку медичної допомоги, що повинна надаватися безкоштовно; відсутність зв'язків між фінансуванням закладів охорони здоров'я і результатами їх роботи; неможливість ефективного управління обмеженими ресурсами в умовах системи постатейного фінансування. Збільшення фінансування охорони здоров'я без підвищення його ефективності не дозволяє підвищити якість медичного обслуговування. Значна частина поглинається заробітною платою медичних працівників та оплатою комунальних послуг. Бюджетні видатки на охорону здоров'я розподіляються відповідно до елементів витрат, головними з яких є обслуговування лікарняного ліжка. Оскільки фінансування розподіляється за окремими статтями бюджету, воно спрямоване на підтримку наявної інфраструктури і не залежить від обсягу наданих послуг. При цьому в медичних закладах рівень зношеності основних фондів охорони здоров'я перевищив 60 %.

Головним джерелом фінансування охорони здоров'я в Україні є державне фінансування. Крім цього, певного розвитку набули фінансування за рахунок коштів добровільного медичного страхування, лікарняних кас, благодійних внесків, платних послуг у державних закладах охорони здоров'я, оплати послуг у комерційних закладах охорони здоров'я, фінансування за принципом госпрозрахунку, методом нормативу на одну особу та неформальна система оплати медичних послуг.

Особливої уваги в контексті функціонування національної системи охорони здоров'я заслуговує розвиток страхової медицини. Медичне страхування на сучасному етапі – це нові економічні відносини в умовах ринку, які гарантують всім громадянам вільну доступну кваліфіковану медичну допомогу. Кошти від медичних видів страхування здатні зміцнити економічну основу галузі та підвищити якість медичних послуг. Сьогодні в Україні діє лише добровільне медичне страхування, однак і воно користується невеликим попитом у населення. Медичним страхуванням охоплено лише 5 % українців. Серед основних причин такого стану – низька платоспроможність населення, відсутність методики визначення вартості медичних послуг, недосконалість нормативно-правової бази, недостатня мотивація працівників медичних установ.

Удосконалення фінансування закладів охорони здоров'я полягає у досягненні максимальної ефективності при мінімальних витратах. Запровадження ефективної системи багатоканального фінансування має вирішити довготривалу проблему державної системи охорони здоров'я – незбалансованості гарантованих обсягів медичного обслуговування із фінансовими можливостями держави. Напрями оптимізації фінансування видатків на утримання закладів охорони здоров'я зводяться до встановлення базового пакету гарантованого державою обсягу медичних послуг населенню для надання невідкладної допомоги та стовідсоткового забезпечення розміру

фінансових ресурсів для організації їх надання; підвищення рівня фінансової та управлінської самостійності медичних установ (надати можливість установам вводити додаткові платні послуги та самостійно використовувати зароблені кошти та кошти у межах кошторису); удосконалення надходжень фінансових ресурсів галузі охорони здоров'я шляхом залучення бюджетних коштів – як основного джерела фінансування (яке можливо покращити за рахунок збільшення акцизів на шкідливі звички, тобто тютюн та алкоголь); залучення коштів від медичного страхування; надання платних медичних та немедичних послуг; благодійних внесків та інших джерел, не заборонених законодавством.

Для підвищення ефективності використання ресурсів у галузі охорони здоров'я доцільно: здійснення фінансування закладів охорони здоров'я залежно від результатів їхньої діяльності, тобто в залежності від кількості пролікованих та прооперованих хворих; створення системи контролю якості медичної допомоги на основі стандартів; розроблення системи акредитації медичних закладів і ліцензування лікарів; розвиток системи обов'язкового медичного страхування через розвиток добровільного страхування та лікарняних кас; поєднання бюджетного та страхового джерела фінансування системи охорони здоров'я; впорядкувати мережу медичних закладів за рахунок скорочення непотрібних ланок, наприклад відомчих закладів. Таким чином, вітчизняну систему охорони здоров'я потрібно адаптувати до сучасних економічних умов. Якщо говорити про майбутнє, ідеальна модель для України – це бюджетно- страхова медицина, а в перехідний період – впровадження добровільного медичного страхування через лікарняні каси, при цьому оптимальним є їх організація у формі громадських об'єднань під контролем держави. Важливим фактором є різні заходи та акції лікарняних кас по заохоченню населення до здорового способу життя.

УДК 339.9

О.В. Кулинич, студентка
Науковий керівник: Т.А. Непокупна, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

РОЛЬ МВФ У ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

З кожним роком відбувається все більше поглиблення і розширення економічних відносин між цілими країнами, їх групами, підприємствами і організаціями окремих країн. Посилення ролі транснаціональних корпорацій, науково-технічна революція та й в цілому глобалізація світової економіки суттєво змінюють природу взаємодії національних економік як між собою, так із міжнародною господарською системою. Проте, механізм взаємодії національних економік має досить складну структуру. В основі економічних відносин перебуває міжнародна економічна діяльність національних суб'єктів господарювання. Тому цілком зрозумілим є прагнення держав до економічної

незалежності, зміцнення економіки, що обумовлює активну інтернаціоналізацію економічного життя суб'єктів господарювання різних рівнів.

Об'єктивне ускладнення міжнародного співробітництва національних економік неминує зумовлює необхідність регулювання міжнародних економічних відносин на усіх рівнях. Відомо, що суб'єктами цього регулювання є, перш за все, держава, міждержавні та наддержавні установи тощо. Одна із значних ролей у процесі регулювання міжнародних економічних відносин належить Міжнародному Валютному Фонду (МВФ). Відомо, що цей Міжнародний економічний інститут створений для регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів і надання їм допомоги при дефіциті платіжного балансу.

Основні офіційні цілі МВФ полягають у такому: сприяння міжнародному співробітництву у валютно-фінансовій сфері; сприяння розширенню і збалансованому зростанню міжнародної торгівлі; забезпечення стабільності валют; надання допомоги у створенні багатосторонньої системи розрахунків між країнами-членами, а також в усуненні валютних обмежень; надання тимчасово державам-членам засоби в іноземній валюті, які б давали їм можливість виправляти порушення рівноваги в їх платіжних балансах [1].

До основних функцій організації належать здійснення нагляду за узгодженою системою впорядкованого обміну національних валют, надання кредитів своїм членам на реорганізацію економіки для встановлення більш ефективного співробітництва й надання додаткових послуг країнам-членам (підвищення кваліфікації персоналу, технічна допомога в спеціалізованих сферах, інформаційне обслуговування) [2, с. 109].

Важливим є принцип класифікації країн, їх груп за рівнем соціально-економічного розвитку. Тобто МВФ класифікує різні країни за рівнем розвитку і за таким принципом надає їм допомогу. Основним мотивом вступу країн до МВФ є можливість одержати зовнішні кредити та позики, як додаткові валютні ресурси для налагодження своєї заборгованості та врегулювання платіжного балансу, на більш сприятливих умовах порівняно з тими, що існують на міжнародних валютних ринках. Також ці країни можуть брати участь у конкурсних проектах зі спорудження різних об'єктів у інших країнах, що в свою чергу відкриває додаткові можливості у взаємодії національних економік.

Міжнародний досвід свідчить, що стабілізаційні програми МВФ є ефективними лише тоді, коли внутрішній ринок та вітчизняне виробництво більш-менш розвинені, в наявності відповідні обсяги національного капіталу і ресурсів, а також нормальні соціально-економічні умови в країні. А що ж стосується країн з перехідною економікою, там умови надання кредитів МВФ стають все жорсткішими, що призводить до посилення впливу на такі країни з боку МВФ. Тобто, якщо МВФ не буде впевнена у виконанні своїх вимог транзитивним економікам, то він кредит не надасть [3].

Слід зазначити, що у науковому середовищі, серед політиків і практиків лунають непоодинокі критичні зауваження стосовно діяльності МВФ у підтримці макроекономічної рівноваги національних економік. В основному

мова йде про неефективність рекомендацій фонду щодо виходу країн з кризових станів. Адже чимало вимог МВФ у рамках т. зв. «Вашингтонського консенсусу» стосуються соціальної сфери, а саме: мінімізація або навіть ліквідація витрат уряду на соціальні програми (освітні, медичні, житлові, транспортні тощо), відмова від захисту навколишнього природного середовища, скорочення зарплат, посилення податкового тиску на бідних [4]. Прикладами соціально-економічних катастроф національних економік у різний час стали колишня Югославія, Руанда, Сомалі, Мексика, Індонезія, Бразилія, Аргентина.

Одним з відомих критично налаштованих щодо діяльності МВФ економістом є Джозеф Стігліц, лауреат премії імені Альфреда Нобеля у 2001 р. [Див.: 5].

Співробітництво України і МВФ – «це історія вимог, надій, розчарувань і політичних ігор» [6]. Україна знову очікує чергового траншу від МВФ. Але яка соціальна ціна цієї допомоги? Відповідь на це питання знаходиться у площині часових вимірів.

Література:

1. *Международный валютный фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mfa.gov.by>.*
2. *Петрова Г.В. Международное финансовое право: учебн. для вузов / Г.В. Петрова. – Москва : Издательство Юрайт. – 2009. – 464 с.*
3. *2. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org>*
4. *Тарасов А. Аргентина – еще одна жертва МВФ / А. Тарасов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://scepsis.net/library/id_738.html*
5. *Стігліц, Джозеф. Глобалізація та її тягар : Пер. з англ. – К. : Вид.дім «КМ Академія», 2003. – 252 с.*
6. *МВФ и Украина: деньги и жертвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua>.*

УДК339.522

С.О. Кульбачинська, студентка
Науковий керівник: Л.М. Радченко, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МИТНИМ СОЮЗОМ

Створення Митного союзу (МС) Республіки Білорусь, Республіки Казахстан і Російської Федерації є одним із найамбіційніших регіональних інтеграційних проєктів на пострадянському просторі з часів розпаду СРСР. Його безпосереднє сусідство з територією України і відповідно потенційно великий вплив на її внутрішнє та зовнішнє становище зумовили необхідність

всебічного аналізу геополітичного позиціонування та сучасного стану МС, а також перспектив і ризиків співробітництва України з ним.

Митний союз є похідною від численних форм співробітництва на пострадянському просторі й одним із перших повноцінних економічних об'єднань на ньому. Його формування почалося в січні 1995 р., коли став очевидним провал спроб інтеграції всередині СНД [1, с. 3]. Діяльність МС забезпечується низкою, створених країнами-учасниками, інститутів, юридична природа та функції яких кардинально відрізняються від тих, що існували до МС у тих чи інших формах у будь-яких інтеграційних об'єднаннях на пострадянському просторі. Такими інститутами МС є Міждержавна Рада ЄврАзЕС, Суд ЄврАзЕС, Комісія МС, Експертна рада МС. Важлива роль у реалізації великих інвестиційних проектів у ЄврАзЕС надається Євразійському банку розвитку, який заснований у 2006 р. Росією та Казахстаном зі статутним капіталом 1,5 млрд. дол. Функціонує також «Євразійська ділова рада», що об'єднує представників підприємницьких кіл країн Співтовариства [2].

Пріоритет у митному регулюванні МС віддається законодавству МС. У разі, якщо цим законодавством певні відносини на рівні МС не врегульовані, застосовуються норми національного законодавства. Загалом Митний кодекс МС містить понад 200 норм «пере посилання» до національного законодавства країн-членів МС, що створює негативний прецедент [1, с. 10]. Зазначені норми ускладнюють вивчення і використання положень митного законодавства як для посадових осіб, так і для приватних суб'єктів митних правовідносин; зазначені норми спонукатимуть підприємців вести митну справу на території тієї країни-члена МС, де законодавство виявиться лояльнішим; за висновками експертів, Митний кодекс часто суперечить нормам національного законодавства.

Зовнішньоторговельний профіль України (враховуючи домінування сировинної складової в експорті) несуттєво відрізняється від профілів решти країн-членів СНД, а особливо членів МС, оскільки за рівнем розвитку економіки Росії, Білорусі та Казахстану залишаються подібними до української. Оскільки зовнішня торгівля України є більш лібералізованою, ніж країн Митного союзу, зокрема Росії, та загалом відповідає міжнародним стандартам і правилам Світової організації торгівлі, малоімовірно, що країни МС можуть суттєво вплинути на структуру імпорту всупереч інтересам України та застосувавши обмежувальні заходи, які не використовувалися раніше і до яких Україна з огляду на наявний (позитивний і негативний) досвід співпраці була б не готова. Загалом товарний експорт України є досить висококонцентрованим, причому роки економічного зростання не змінили цю ситуацію, а навпаки, посилили рівень концентрації експорту.

Щодо торгівлі послугами, то незважаючи на те, що на даному етапі торгівля послугами в Митному союзі не врегульована, для України існують ризики зміни умов доступу до ринку послуг у межах МС, якщо останній прийме існуючі обмеження з доступу до ринку послуг Росії (як основи для уніфікації ринку послуг МС). Наявні в Росії обмеження, зокрема, полягають в обмеженні форми комерційної присутності (форми підприємства), тобто передбачають заборону видів діяльності або відкриття філій, обмеження

переліку послуг, що надаються; обмеження частки іноземного капіталу; обмеження щодо громадянства та кількості працюючих на підприємствах (особливо у секторах фінансових послуг, телекомунікаційних і комп'ютерних, транспортних послуг). У багатьох секторах існують обмеження у сфері діяльності природних монополій. У деяких випадках позиція РФ передбачає більш жорсткі умови роботи іноземних постачальників послуг на російському ринку порівняно з умовами, передбаченими її чинним законодавством (наприклад, послуги, пов'язані з енергетикою, частина транспортних послуг, частина медичних послуг тощо) [3, с. 12; 4]. Такі обмеження роблять непривабливою сферу послуг для припливу іноземних інвестицій, що не відповідає стратегічним пріоритетам розвитку економіки України. Водночас Україна, формулюючи позицію на переговори з доступу до глобального ринку послуг, використала інвестиційну модель зобов'язань, зважено підійшла до лібералізації доступу до ринку послуг, створивши тим самим умови для розвитку ринку та підвищення конкуренції.

Слід наголосити, що членство у Митному союзі може унеможливити для України продовження переговорів щодо створення Зони поглибленої та всеосяжної вільної торгівлі з ЄС. Адже МС має власну Комісію, яка уповноважена проводити переговори щодо регіональної інтеграції із зовнішніми партнерами від імені держав-членів Союзу.

Література:

1. *Перспективи взаємовідносин України і Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації* / За ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 72 с.
2. Пелагеша Н.Є. *Перспективи Євразійського союзу як потенційно можливого центру впливу в новій глобальній геополітичній архітектурі Євразії* [Електронний ресурс] / Н.Є. Пелагеша. – Режим доступу: <http://nationalecurity.org.ua>.
3. *Зона вільної торгівлі з ЄС та Митний союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном: чи можлива інтеграція України в обидва об'єднання одночасно* / І. Бураковський, В. Мовчан // *Відносини Україна – ЄС в умовах сучасних викликів*. – Фонд Фрідріха Еберта: представництво в Україні. – К., 2010. – 24 с.
4. *Чем прекрасен наш союз* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kommersant.ru>.

УДК 339. 944

К.С. Курбакова, магістрантка
Науковий керівник: Л.І. Оппельд, к.е.н. доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка.

АНАЛІЗ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Процеси глобалізації сучасної світової економіки є дедалі інтенсивнішими та відчутнішими. Глобалізація справляє потужний вплив на всі грані життєдіяльності суспільства загалом і на ринок праці зокрема. Економічна

глобалізація серед загальносвітових тенденцій на сьогодні є найбільш істотною і визначальною щодо перспектив якісно нових змін на ринку праці [1].

На світовому ринку праці після кризи 2008 – 2009 років, ситуація також є нестабільною. Роботу за цей час втратили 50 мільйонів людей. За даними МОП рівень безробіття у світі у поточному 2012 році досяг 202 мільйонів людей, або 6,1 % всього працездатного населення планети. Для порівняння, станом на 1 січня 2012 року ця цифра досягала 196 мільйонів [2].

Прогнозується погіршення ситуації і 2013 році, в першу чергу в країнах Європи, де ситуація з працевлаштуванням населення погіршилась через програми жорсткої бюджетної економії. Низький рівень зайнятості серед молоді збільшує можливість масових безладів в країнах Африки та Близького Сходу. За прогнозами, світовий ринок робочих місць повернеться на докризовий рівень не швидше 2016 року.

За прогнозами, сформованими на основі методології Міжнародної організації праці, у 2013 році рівень безробіття в Україні сягне 9%. Без роботи залишаться близько 3 млн. чоловік. Зараз в Україні ситуація з безробіттям дуже складна. За період фінансово-економічної кризи держава втратила 2 млн. робочих місць [2].

Проведені дослідження доводять існування значної різниці між розрахунками рівня безробіття за методикою МОП та Українським законодавством. Так, у 2011 році рівень безробіття розрахований за українським законодавством дорівнював 2,5% що значно відрізнялось від розрахунку за методикою МОП, і на нашу думку суттєво спотворює реальну ситуацію на ринку праці. Основною причиною безробіття у 2011 році є негативні економічні наслідки [2].

Загальна чисельність економічно неактивного населення останніми роками має тенденцію до скорочення, що можна пов'язати зі зниженням доходів та існуванням необхідності більш активної участі у фінансуванні витрат домогосподарств. Так у жовтні 2012 року допомога побезробіттю в середньому складала 993 грн., в той же час прожитковий рівень і мінімальна заробітна плата – 1118 грн. за місяць.

Існує високий і постійно зростаючий ступінь старіння робочої сили (у середньому по Україні кожна п'ята економічно активна особа – старша 50 років, а кожна чотирнадцята – старше працездатного віку) створює певні перешкоди для нормалізації процесів відтворення робочої сили, для запровадження новітніх технологій і відповідної перекваліфікації працівників.

Крім цього пропозиція робочої сили в Україні, визначається демографічними чинниками, передусім чисельністю населення віком 20 – 65 років. Саме ці вікові рамки всупереч законодавству реально окреслюють економічно активний вік в Україні – до 20 років молодь переважно навчається і не виходить на ринок праці, а по досягненні пенсійного віку населення, як правило, не припиняє трудової діяльності. Водночас пропозиція робочої сили, особливо її якість, може стати або додатковим чинником прискорення, або бар'єром економічного зростання.

Сучасний рівень економічної активності населення України, попри значно нижчий, ніж у більшості країн світу пенсійний вік, є досить високим за міжнародними масштабами. Це пояснюється головним чином активністю жінок 20-49 років. Найвищі рівні економічної активності населення характерні для Волинської, Вінницької областей та м. Києва, найнижчі – для Тернопільської, Чернівецької та Івано-Франківської областей.

При обмежених можливостях працевлаштування і низькій заробітній платі чимало економічно активних громадян України, передусім у віці 20 – 49 років, стають трудовими мігрантами. Основними центрами тяжіння українських трудових мігрантів є Росія (40 – 50%), Польща (15 – 20%), Чехія (10 – 15%), Італія (майже 10%), Португалія (4 – 6%). У цілому понад 90% загального потоку трудових мігрантів припадає на країни СНД (Росія і частково Білорусь), країни Вишеградської групи (Польща, Словачія, Чехія, Угорщина) та держави Південної Європи [3].

Таким чином, на сучасному етапі розвитку економіки України ринок праці перебуває у стані адаптації до нових умов господарювання. Зниження зайнятості, зростання безробіття, широкомасштабна трудова міграція, зростання неформальної зайнятості, дисбаланс попиту й пропозиції робочої сили, низький рівень кваліфікації працівників, занепад регіональних ринків праці основних галузей господарства, низький соціальний захист непрацевдатних громадян – найактуальніші на сьогодні проблеми ринку праці України.

Література:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/> – офіційний сайт Державної служби зайнятості України.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua/> – офіційний сайт Міністерства соціальної політики України.
3. Аналіз стану ринку праці як необхідна складова прогнозування потреб робітничих кадрів -[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrreti.com>.

УДК 347.77.:355.45

А.В. Лійко, магістрант
Науковий керівник: Л.І. Оппельд, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

МІСЦЕ ЛІЗИНГУ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ПОСЛУГ

В наш час більшість підприємств відчувають нестачу оборотних коштів. Вони не можуть оновлювати свої основні фонди, впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу і вимушені брати кредити. Існують різноманітні види кредитування: іпотечне, під заставу цінних паперів, під заставу партій товару, нерухомості. Однак підприємству при необхідності оновлення своїх основних фондів вигідніше брати устаткування в лізинг [1].

Лізинг – це спосіб реалізації відносин власності, що виражає певний стан виробничих сил та виробничих стосунків, з якими він знаходиться в тісному взаємозв'язку. Особливість лізингової діяльності полягає в тому, що, з одного боку, вона сприяє становленню приватної власності на засоби виробництва, а з іншого – веде до її подолання, зміні власника та розпорядника. Як складне соціально-економічне явище він виконує дуже важливі функції з формування багатокладної економіки та активізації виробничої діяльності. Чотири найважливіші з них: фінансова, виробнича, постачальницька та використання податкових пільг [3].

У світовій економіці за об'ємами інвестицій лізинг поступається лише банківському кредиту. Бурхливий розвиток лізингової діяльності пов'язаний із тим, що лізинг є передовим методом матеріально-технічного забезпечення підприємницької діяльності.

Характерною рисою сучасного лізингу являється його схильність до промислових, держав, які стабільно розвиваються. За період з 2009 – 2011 роки об'єм лізингових операцій в Італії зріс у 3 рази, в ФРГ – 2,7, в Японії – в 2,5, в Великобританії та США – в 2,4 рази. До 2009 року частка лізингу в капіталістичних країнах в машини та обладнання в СНІ А складала – 33%, Австралії – 25%, Великобританії – 18%, ФРГ – 10%, Японії – 8,9%. Для деяких країн річний приріст міжнародних лізингових контрактів в років складає 30% – 40%. Серед 4 – 5 тис. фірм-членів національних лізингових асоціацій приблизно половина в дійсний час займаються міжнародною орендною діяльністю [2].

Уже в дійсний час об'єм інтерлізингових операцій за різними оцінками складає 18 – 20 млрд. доларів США за рік, тобто приблизно 3% світового експорту-імпорту техніки. До кінця століття частка міжнародних операцій, які здійснюються через лізинг, може досягти 6 – 10% [2].

Для найбільш розвинутих країн характерний лізинговий експорт, для країн з середнім та низьким рівнем економічного розвитку – лізинговий імпорт. Домінують в міжнародних орендних операціях США – 11 млрд. доларів, Японія – 4,4 млрд., Великобританія – 0,8-1,8 млрд., ФРГ – 0,8 – 0,9 млрд. доларів [2].

Темпи приросту контрактів по інтерлізингу в цих країнах перевищують і в ближній перспективі будуть перевищувати темпи приросту національних лізингових контрактів в грошовому вираженні. Лідерами в області міжнародних орендних згод скоріше за все будуть залишатися великі лізингові компанії США, Японії та деякі країни Західної Європи.

Слід зазначити, що серед договорів міжнародного лізингу переважають угоди в галузі транспорту, сільського господарства, будівництва. Причому, наразі дані галузі вважаються ризикованими для інвестування, що пов'язане з падінням попиту і цін на дану продукцію. Найбільшим попитом серед предметів лізингу користується транспорт (49,4%), сільськогосподарська техніка (11,5%), комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання (5,48%) [6].

Основними джерелами фінансування лізингових операцій в 2011 році є банківські кредити (41,82%), власні кошти (35,61%) лізингових компаній, позичкові кошти юридичних осіб (22,15%), причому слід зауважити стрімке зростання їх питомої ваги в порівнянні з аналогічним періодом минулого року [2].

Ще одна позитивна тенденція розвитку ринку лізингу знаходить свій прояв у збільшенні кількості укладених лізингових угод. У 2012 р. було укладено 12 105 угоди, що у 2 рази більше, ніж у 2011 р. (6089 угод). Вартість діючих договорів фінансового лізингу на кінець 2-го кварталу 2011 р. становила 28,6 млрд. грн., що на 8,7 млрд. грн. менше у порівнянні з аналогічним періодом 2012 р.; у кількісному вираженні їх обсяг становив 22 038 угод. Такі тенденції пов'язані зі зростанням обізнаності щодо лізингу серед широкої громадськості та державних службовців, швидким розвитком фінансових ринків України, а також кращим доступом до кредитних ресурсів за останні періоди до настання фінансової кризи [5].

Таким чином, сьогодні ринок лізингових послуг в Україні знаходиться на початковій стадії свого розвитку. Однак останнім часом процес упровадження лізингу в Україні помітно поштовхався. Проте, незважаючи на позитивні тенденції, у 2011 – 2012 рр. спостерігається скорочення темпів росту лізингового ринку у зв'язку з кризовими явищами на фінансових ринках та в економіці, погіршенням доступу до кредитних ресурсів (що є основним джерелом фінансування лізингових операцій), падінням платоспроможності підприємств, призупиненням інвестиційних проектів, недосконалістю законодавства про лізинг, а також механізмів оподаткування, кредитування, амортизації та страхування, монопольним становищем лізингодавців на ринку лізингових послуг.

Література:

1. Григоренко Є. Лізинг як перспективний вид діяльності// Ринок цінних паперів України. - 2011. - № 1 - 2.
2. Показники розвитку лізингу в інших країнах - [Електронний ресурс] - Режим доступу [//:www.1ea5In£.og£.ua](http://www.1ea5In£.og£.ua).
3. Ніколенко Ю.В., Діденко М.М., Шегда А.В. Основи економічної теорії: Підручник. - К: Либідь, 2011. - С. 37 - 40

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА

Мировой экономический кризис 2007-2010 гг. наглядно продемонстрировал дисбаланс современной мировой экономики, в основе которого лежит неравномерность глобального развития, - как отраслевая, так и региональная. В течение нескольких десятилетий многонациональные корпорации способствовали индустриализации развивающихся стран и формированию в них национальной квалифицированной рабочей силы.

Стоит отметить, что структурные изменения в мировой экономике не сводятся к изменению мирового экономического баланса в пользу таких гигантов, как Китай, Индия и Бразилия. Можно без преувеличения утверждать, что изменилось общее соотношение сил в мировой экономике между развитыми и развивающимися государствами, другими словами, между Глобальным Центром и Мировой Периферией. И на данный момент все возрастающую роль в мире будет играть развивающийся мир в целом, включая и африканские государства.

Ускоренный рост развивающихся стран и стран с переходной экономикой, прежде всего, проявился в увеличении их доли в мировом ВВП с 20% в 2000 г. до 35% в 2011 г. и в мировой торговле с 31 до 44% [1]. При этом в течение всего этого периода они имели положительное сальдо торгового баланса, в то время как развитые страны в совокупности – отрицательное.

Мировой приток ПИИ вырос на 16% в 2011 году, и данное увеличение произошло на фоне высоких темпов экономического роста развивающихся стран. На долю развивающихся стран и стран с переходной экономикой в сумме приходится более половины мирового притока ПИИ (45 и 6 % соответственно). Рост ПИИ в развивающихся странах был обусловлен 10 % ростом в странах Азии и 16 % ростом в странах Карибского бассейна и Латинской Америки [2]. Достижение высокого уровня мирового притока ПИИ в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в период экономического и финансового кризиса говорит об усилении роли этих стран в будущем притоке ПИИ.

В целом, несмотря на очевидные убедительные успехи многих развивающихся стран, развитие мировой экономики в условиях глобализации весьма слабо сказалось на преодолении социально-экономической отсталости, устранении бедности, решении продовольственной проблемы в обширном ареале развивающихся экономик. В XXI веке за чертой бедности все еще пребывает 3 млрд человек, или 53% совокупного населения развивающегося мира, и более 1,1 млрд человек (21%) находится ниже порога нищеты [3].

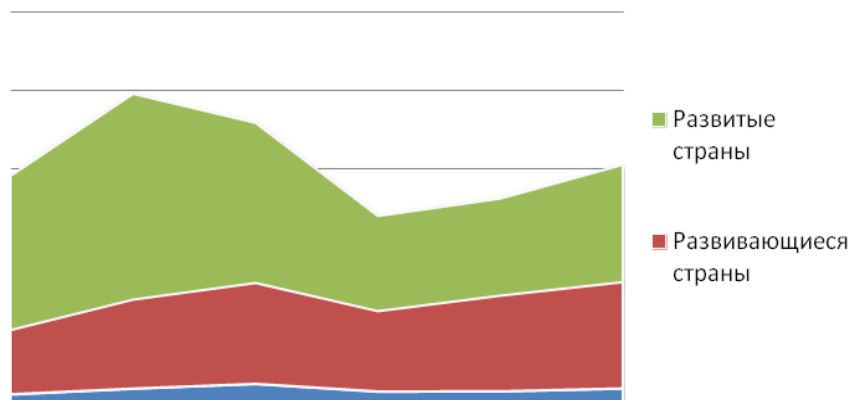


Рисунок 1. Приток ПИИ по группам стран, 2006-2011 гг. (в триллионах долларов США)

Источник: World Investment Report 2012; UNCTAD

И здесь наступает важнейший качественный сдвиг в экономической модели мира. В ближайшие тридцать лет может случиться так, что впервые в новой и новейшей истории крупнейшие экономики мира не будут одновременно и самыми богатыми с точки зрения подушевых показателей. Отсюда проистекает два ключевых императива времени. Первое: мировому бизнесу придется во многом менять господствующие деловые стратегии и адаптироваться к потребностям менее зажиточных, но более многочисленных потребителей. Второе: в мировой политике и дипломатии может наступить эра преобладания позиций в целом более бедных стран и народов.

Последние десятилетия XX века были отмечены важными структурными сдвигами в мировом сообществе. Самым важным изменением в существующей экономической модели стало возвышение крупных развивающихся государств, которые обладают большим потенциалом для развития и прежде всего в промышленности (Китай) и сфере современных услуг (Корея, Тайвань). Однако продолжение быстрого роста в развивающихся странах потребует активной политики, которая способствует глубоким структурным преобразованиям.

Литература:

1. IMF World Economic Outlook Database, April 2012; UNCTADSTAD 2012, table: Exports and imports of goods and services, annual 1980-2012 Электронный ресурсURL // <http://unctad.org>.
2. World Investment Report 2012; UNCTAD
3. Human Development Report 2009.Overcoming barriers: Human mobility and development. UNDP.- N.Y., 2009.

YOUTH TOURISM IN POLTAVA CITY BASED ON THE SOCIOLOGICAL RESEARCH

Tourism plays an important role at the life of young people. A cognitive aspect connected with visiting the interesting countries, regions, localities, as well as far located countries and regions of the whole world, is very important. But also educational and cultural role which tourism plays at the life of youth is an invaluable, talking about teaching tolerance, sensitivity to the beauty of the landscape, as well as self-reliance and discipline [1]. Participation in tourism for young people is especially important, because they make such activities in their free time [2].

The main goal of this work was to measure the level of development of the tourism industry for young people in Ukraine and also to explore the level of interesting of the tourism activities between the youth. In case of passive perception of the journeys, events, sports and specific tourism attraction by the young Ukrainian people, should be recognized the answers of the type "Why not?"

For the analysis the Poltava region was chosen. Since 1937, Poltava is an administrative centre [3]. The area of Poltava is about 103.5 km². On the city's population are about 300,000 people. The density of the population is more than 3,000 people per km². Approximately 87% of the population is Ukrainians. 44.0% of the working people are employed in the industry, more than 16.0% - in the service sector, 6.0% - in the fields of science, culture and education [4, 5].

The scientific research was made by the questionnaire. The group for the interview was consisted from the students from Poltava national technical Yuri Kondratyuk University as one of the most important high school in chosen region. Mostly that was the students from the third year of studying – 53,33 %. About 30 % were students of the second year. Other less than 20 % were the students of the first year of studying and the students studying on master degree.

The half of the group under research consists of the students from technical direction. And another half, it was students from economics direction.

As a result, we explored that just 3,8% of the students belong to the tourism organizations. Most of the young people, who study in Poltava, spend their weekend at the outdoors just in course of visiting family in the country.

The main barriers to tourism activities are lack of time – 64 per., financial situation – 38 per., lack of interest – 4 per., do not feel any ought to travel – 9 persons.

Talking about the travelling abroad as one of the type of national tourism, should mentioned that it is also a very specific branch, which needs financial, law bases and time. 74.3% of respondents wasn't abroad as a tourists. About 21, 9% of students went abroad several times. At the same time only 16.19% of students were abroad once.

Majority of the young people have just a possibility to go abroad for seeing with relatives. It is about 50 % of respondents.

But the most of valuable part of this scientific research was a question about the Ukrainian entrance to European Union. 71 % of respondents mentioned that it is a good way for the future development of our country.

According to the last point, relative majority of Ukrainian youth are the conscious citizens. So the main task of the government is a creation of possibilities for cultural and patriotically developments of the future employers bases on the native resources, as well as the development of the youth tourism which is a modern sector of the economy.

References:

1. Krzysztof Parzych. *Turystyka wakacyjna młodzieży licealnej Częstochowy na tle badań ankietowych. Gospodarka turystyczna wobec integracji i rozszerzania się Unii Europejskiej*/Red. Krzysztof Sikora, Dariush Makilla. Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarstwa. Bydgoszcz, 2003. S. 247
2. Bożena Alejsiak. *Turystyka i jako element stylu życia współczesnej młodzieży polskiej. Państwo i społeczeństwo. Współczesna turystyka. Zagadnienia prawne, społeczno-ekonomiczne i przestrzenne*/Red. Stefan Sacha. Kraków, 2011. s. 66
3. Statut zgromadzenia terytorialnego miasta Połtawa. *Tłumaczeniewłasne. Protokół* dostępu: <http://www.rada-poltava.gov.ua/rule/rada/>
4. Portal internetowy "Połtawa turystyczna". *Protokół* dostępu: http://www.tourism.poltava.ua/rus/o_poltave/
5. Portal internetowy administracji Połtawy. *Protokół* dostępu: <http://www.rada-poltava.gov.ua>

УДК 336.77.067.21(477)

О.В. Мастюк, студентка

Науковий керівник: Л.І. Оппельд, к.е.н.

Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Тенденції розвитку та проблеми кредитного ринку України свідчать про необхідність більш ефективного розвитку та забезпечення стабільності банківської системи та вдосконалення законодавчої бази кредитного ринку. Цього можна досягти, запровадивши більш досконалі механізми регулювання кредитного ринку.

Перш за все необхідно розробити механізми, які б не давали змоги банкам кредитувати фізичних осіб без наявності інформації про їх доходи, які позитивно впливають на якість кредитних портфелів комерційних банків. Таким заходом може бути нормативний акт, який би впровадив суттєве підвищення норми відрахувань у резерви за такими кредитами [1].

Доцільно запровадити публікацію в доступних широкому колу суб'єктів ринку засобах масової інформації даних про рейтингові оцінки банків, які встановлені за результатами інспектувань Національного банку України, що забезпечить більш зважений підхід банків до допустимого рівня ризиків та дозволить більш зважено обирати позичальникам банка-партнери.

Масово перевірити банківські установи щодо дотримання ними вимог «Правил надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту».

Рекомендувати Національному банку України запровадити кваліфікаційні вимоги до працівників, які безпосередньо працюють на точках продажу кредитів (так званих «віддалених робочих місць»), які беруть участь у виборі кола позичальників банку, що повинно зменшити обсяг проблемних кредитів.

З метою забезпечення доступності житла для всіх категорій громадян необхідно створення такого фінансово-кредитного механізму:

- для залучення в будівництво приватних інвестицій і для полегшення накопичення громадянами власних коштів на придбання житла використовувати випуск муніципальних і приватних позик на житлове будівництво. Сполучити можливість придбання житлових сертифікатів на частину вартості житла й одержання кредиту на відсутню частину;

- надання банками середньострокових кредитів (1-1,5 року) на будівництво житла забудовникам із виплатою в період будівництва лише відсотків по кредиту і поверненням суми основного боргу по закінченні будівництва або переоформленням у довгостроковий (10-25 років) іпотечний кредит;

- надання банками довгострокових кредитів (10-25 років) на придбання індивідуальних будинків фізичними особами під заставу цих будинків і прилягаючих земельних ділянок. Розмір одержуваного кредиту залежить від рівня прибутку позичальника таким чином, що щомісячні платежі по кредиту складають 25-30 відсотків від рівня щомісячного прибутку позичальника;

- заохочення підприємств і організацій у наданні кредиторам гарантій по поверненню кредитів, наданих їхнім робітникам. Гарантії можуть передбачати повернення залишку кредиту самим підприємством у якості поручителя по кредитному зобов'язанню або забезпечення їм страхування життя позичальника;

- для полегшення процесу використання громадянами вартості наявного житла при придбанні або будівництві нового банками даються короткострокові (3-6 місяців) проміжні кредити під заставу старого житла;

- для фінансування будівництва інженерної інфраструктури житлової забудови залучаються банківські кредитні засоби або муніципальні позики, забезпечені частиною майбутніх платежів за відповідні комунальні послуги;

- пропонується звільнити фізичних осіб від сплати житлового податку з засобів, використовуваних на оплату житлового кредиту, на весь кредитний період, а також від сплати державного збору за реєстрацію договору застави житла, що одержується за допомогою кредиту [2].

Таким чином, реалізація цих пропозицій та проведення подальших досліджень основних чинників формування кредитного ринку дасть змогу успішніше реалізовувати інтереси суспільства та забезпечувати ефективну стратегію розвитку національної економіки України.

СТВОРЕННЯ БРІКС ЯК НОВОЇ СТРУКТУРИ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Одним із найважливіших напрямів розвитку сучасного світу та однією з найвпливовіших сил, яка торкається всіх сфер суспільного життя, є глобалізація світового устрою. У процесі глобалізації найбільшого значення набувають країни та об'єднання, що володіють унікальними ресурсами або методами менеджменту. Одним із таких об'єднань країн є БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай та Південна Африка), які мають великий потенціал розвитку: значні запаси природних і сировинних ресурсів, територію, що складає більш як чверть суші планети, фінансові ресурси, які дозволяють досягати рівня ВВП, що перевищує показник США.

У 2011 році частка країн БРІКС у світовому валовому внутрішньому продукті (ВВП) становила близько 25%, на них припадає близько 8% глобальних економічних ресурсів. Країни БРІКС – це 30% світової території, на якій проживає 45% населення світу. Зазначені країни забезпечили збільшення показника світового економічного зростання на 50% за останні десять років [1; 2].

Розглядаючи країни БРІКС слід зазначити, що Китай посідає місце лідера в групі — володіє однією з найбільш потужних економік у світі з високими темпами росту (близько 9 % у 2011 році та 8 % у 2012 році). Так, за оцінкою міжнародної консалтингової компанії PricewaterhouseCoopers, за своїм економічним потенціалом КНР може випередити США вже протягом наступних чотирьох років. Зокрема, до 2017 року обсяг ВВП КНР становитиме 20 трлн. дол. США (за паритетною купівельною спроможністю), що перевищить відповідний показник США, а до 2030 року — близько 30,6 трлн. дол. США. При цьому, за даними Міністерства торгівлі КНР, у 2012 році Китай вже випередив США за обсягами зовнішньої торгівлі, досягши рівня 3,87 трлн. дол. США, в той час, як такий показник у Сполучених Штатах Америки становить 3,82 трлн. дол. США. Зауважмо, що суттєвим проблемним чинником в економічному розвитку КНР є переважно експортна орієнтація економіки країни. А це робить її надмірно залежною від ситуації на зовнішніх ринках [1].

Індія, утримується на другому місці в БРІКС за своїм економічним потенціалом — зберігає відносно стабільну економіку з позитивною динамікою розвитку та високими інвестиційними можливостями. Так, за даними Міністерства фінансів Індії, у 2012 році зростання валового внутрішнього продукту країни становило 7,4 %, а загальні обсяги накопичених інвестицій досягли близько 30 % від ВВП. При цьому, згідно з прогнозами світових експертних установ, до 2030 року Індія може вийти на третє місце у світі (після

КНР та США) за обсягом ВВП – на рівні приблизно 14 трлн. дол. США. Все це дозволяє Індії успішно досягати своїх цілей у політичній, економічній та безпековій сферах, а також сприяє перетворенню індійської держави на привабливого партнера для інших країн [3].

Бразилія -зберігає позитивну динаміку у розвитку національної економіки, однак має ряд суттєвих проблем, пов'язаних з негативним зовнішнім впливом. Насамперед це стосується зниження обсягів імпорту бразильських товарів Аргентиною та КНР (через власні економічні проблеми), які є основними торгівельно-економічними партнерами Бразилії. В результаті протягом останніх двох років темпи росту ВВП країни знизились з 2,7% у 2011 році до близько 2% у 2012 році. У такій ситуації уряд країни був змушений витратити золотовалютні резерви країни на підтримку національної економіки, що допомогло уникнути ще більших економічних проблем. Намагаючись стабілізувати економічні процеси в країні, керівництво Бразилії вживає заходи: з пом'якшення грошово-кредитної політики (зниження ставок на кредити); реалізації планів державних закупівель для підтримання національної промисловості; оптимізації фіскальної політики (зменшення податків для реальних виробників); залучення приватних коштів у модернізацію та розвиток транспортної інфраструктури (зокрема, автошляхів та аеропортів).

ПАР-володіє значним економічним потенціалом, однак в досить скрутному становищі через негативний вплив як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Основною проблемою економіки ПАР стало зниження зовнішнього попиту на продукцію національного економічного комплексу, яка, в основному, має сировинний характер (головною статтею південноафриканського експорту є продукція чорної металургії). В результаті темпи росту ВВП країни впали з 3,1% у 2011 році до 2,5% у 2012 році; крім того відбулось збільшення дефіциту державного бюджету країни та державного боргу (до 50% від ВВП). Суттєвими негативними чинниками в ПАР залишаються також неефективність державної системи управління економікою (надмірна кількість керуючих структур, корупційність та непрозорість роботи владних органів); загострення суперечностей між різними політичними силами у парламенті та уряді країни; нестача кваліфікованих кадрів; слабкий розвиток транспортної та енергетичної інфраструктури.

Література:

1. Lukov V. A Global Forum for the New Generation: the Role of the BRICS and the Prospects for the Future [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.brics.utoronto.ca/analysis/Lukov-Global-Forum.html>
2. Первая в истории четырехсторонняя встреча глав государств БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) состоялась на Хоккайдо [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kremlin.ru>.
3. Незалежний аналітичний центр геополітичних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bintel.com.ua>.

ДІЛОВИЙ ТУРИЗМ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Міжнародний туризм є однією з найперспективніших сфер міжнародних економічних відносин, що зумовлює актуальність досліджень його розвитку у роботах вчених, в тому числі І.М. Школи, В.М. Козменко, О.М. Бабінської, Л.С. Ринейської, О.Є. Гарбери, І. Білецької, І.О. Темник та ін. У наукових працях аналізується розвиток різних видів міжнародного туризму, серед яких значний науковий і практичний інтерес представляє діловий туризм.

На сучасному етапі розвитку міжнародної економіки відбувається зростання ролі і перспектив функціонування ділового туризму. Поняття «діловий туризм» охоплює досить широке коло поїздок:

- ділові поїздки співробітників корпорацій для проведення переговорів, участі у виробничих нарадах, презентаціях, збутової діяльності тощо;
- поїздки на симпозіуми, конгреси, конференції, семінари, виставки, ярмарки, біржі;
- заохочувальні поїздки, що організуються компаніями й організаціями для своїх співробітників у вигляді безкоштовних туристичних поїздок;
- поїздки на спортивні змагання команд, гастролі артистичних колективів;
- поїздки офіційних делегацій [1, с. 59].

За оцінками експертів Світової туристичної організації, частка ділового туризму у загальному обсязі міжнародного туризму становить приблизно 20%. При цьому діловий туризм є одним з найбільш економічно ефективних видів туризму у світі: майже 50% доходів авіакомпаній, приблизно 60% доходів готелів і понад 70% доходів компаній з прокату автомобілів створюється за рахунок обслуговування даної категорії туристів [1, с. 60].

Основою ділових подорожей є конгресно-виставковий туризм – відвідування симпозіумів, конференцій, нарад, переговорів, семінарів, виставок, ярмарків.

В умовах глобалізації сучасної економіки кількість таких заходів значно зросла: якщо у 30-ті роки ХХ ст. щороку проводилося 200 міжнародних конференцій, то сьогодні їх кількість перевищує 9 тисяч на рік. Перші чотири позиції за кількістю міжнародних симпозіумів і нарад посідають США, Франція, Великобританія і Німеччина.

Особливе значення для розвитку ділового туризму мають спеціалізовані туристичні виставки та біржі (тільки у Європі постійно функціонують понад 200 міжнародних виставок і бірж). Найбільшою є Міжнародна туристична біржа у Берліні. Серед інших важливих туристичних виставок можна назвати: Міжнародну туристичну виставку-біржу ФІТЮР у Мадриді, на якій уже 30

років щороку визначають цінові та інші тенденції на ринку туризму у новому сезоні, здійснюють перегляд іспанського та латиноамериканського туристичних продуктів, через що її називають «мостом між Європою та Америкою»; Всесвітню туристичну виставку у Лондоні, яка організується виключно для налагодження прямих контактів між туроператорами різних країн; «Міжнародний туристичний ярмарок Куби» (FITCuba) – одного із пріоритетних турфорумів у Карибському басейні; Міжнародну туристичну біржу у Мілані, де щороку представляють нові технології туризму. Взагалі виставковий рух поширюється у всьому світі. За короткий час цей сегмент туристичного ринку став одним з найпотужніших і найстабільніших [2, с. 28; 3, с. 184].

Дослідницька компанія Oxford Economics уперше встановила взаємозв'язок між бізнесом та діловим туризмом: кожен долар США, вкладений у ділові подорожі, створює додаткову вартість у сумі 3,8 долара США, завдяки чому з'являється туристичний мультиплікатор ділового туризму. Майже 40% компаній світу підтвердили, що скорочення ділових подорожей негативно вплинуло на результати їхньої діяльності: на 11% скоротились обсяги продажу, на 12% – ефективність внутрішньофірмових комунікацій, на 10% – кількість внутрішніх ефективних ділових ініціатив, на 8% зменшилась лояльність клієнтів.

Крім того, за даними американської організації «Круглий стіл ділового туризму», збільшення обороту сфери ділового туризму на один мільярд доларів дозволяє створити 100 тис. нових робочих місць. При цьому процес обслуговування бізнес-туристів сприяє розвитку підприємств транспорту, торгівлі (в тому числі харчування), готельної індустрії тощо [3, с. 181].

Отже, досвід діяльності туристичних компаній свідчить про незаперечну ефективність сектору ділового туризму у рамках міжнародної економіки. У зв'язку з цим можна вважати, що розвиток потенціалу ділового туризму у будь-якій державі світу, в тому числі і в Україні, є доцільним і таким, що сприятиме не тільки активізації національної економіки, але й її інтеграції у світовий економічний простір.

Література:

1. Гарбера О.Є. Класифікація видів туризму в системі міжнародної торгівлі послугами / О.Є. Гарбера // *Зовнішня торгівля: право та економіка*. – 2009. – № 6. – С. 59 – 62.
2. Ринейська Л.С. Міжнародний діловий туризм як важлива складова сучасної глобальної економіки / Л.С. Ринейська, С.В. Кравченко // *Економічний простір*. – 2012. – № 65. – С. 25 – 34.
3. Білецька І. Діловий туризм у контексті розвитку міжнародного бізнесу / І. Білецька // *Журнал європейської економіки*. – 2011. – Т. 10. – № 2. – С. 178 – 187.
4. Темник І.О. Стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України через реалізацію макропроектів міжнародного туризму / І.О. Темник // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2011. – № 10. – С. 20 – 23.

А.С. Пістряк, студентка
Науковий керівник: Л.М. Радченко, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ОЦІНКА ВПЛИВУ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄВРОСОЮЗОМ НА БІЗНЕС-КЛІМАТ В УКРАЇНІ

Сьогодні підписання угоди про асоціацію з ЄС є переломним моментом, який остаточно підтвердить вибір європейського вектора розвитку країни. На наш погляд, підписання міжнародного договору не призведе одразу до змін становища в Україні, а всього лише повинно запустити тривалий процес впровадження європейських стандартів в економіці та суспільному житті. Загалом підписання Угоди про Асоціацію з ЄС матиме неоднозначний вплив на бізнес-клімат в Україні у середньо- та довгостроковому періодах.

Одним із найбільш відчутних наслідків буде скасування або зменшення митних зборів, що для українського бізнесу означає як нові можливості, так і ризики. Для одних підприємств скасування мит збоку України призведе до загострення конкуренції, для інших усунення подібних бар'єрів у торгівлі з ЄС відкриє додаткові ринки.

Наступним позитивним наслідком підписання угоди можуть стати зміни в практиці застосування митного законодавства. Зокрема, будуть відкриті можливості для реального прискорення митних процедур, наприклад-за рахунок проведення спільного контролю на кордоні. На практиці це означає, що вантаж, який перетинає кордон, замість подвійного контролю – спочатку однією стороною при експорті, а потім іншої при імпорті – проходитиме спільний контроль двома митними службами [1].

Після підписання угоди про асоціацію з ЄС скасування або зменшення ввізних мит на товари з ЄС, а також скасування експортних мит на національні товари призведе до зменшення надходжень до бюджету. Однак ці втрати може нівелювати економічне зростання, яке експерти прогнозують вразі імплементації положень угоди. Директиви, виконання яких передбачає Асоціація з ЄС, стосуються непрямого оподаткування, зокрема ПДВ та акцизних зборів. На адаптацію законодавства щодо Директиви, яка регулює сплату ПДВ, Україні дається п'ять років після набрання чинності угодою про Асоціацію. Саме ця Директива стримує український уряд від реформ податкового законодавства, яке передбачає ведення податку з обороту в 2% і зменшення ставки ПДВ до 9%. В оподаткуванні підакцизних товарів передбачаються зміни в структурі акцизних зборів на спирт, алкогольних напоїв, тютюнових виробів та енергоносіїв (нафтопродукти, природний газ, вугілля та електроенергію). Акцизні ставки на алкоголь і тютюн, передбачені в директивах ЄС, набагато вище діючих на сьогодні в Україні. Наприклад, в ЄС починаючи з 2014 року акцизний податок на тютюнові вироби складатиме 60% від їх вартості в роздробі, але не нижче 90 євро за 1 тис. цигарок. Впровадження

цих ставок в короткий термін може спричинити в Україні зростання контрабанди і контрафакта. Отже, надходження до бюджету замість того, щоб збільшитися, навпаки, можуть скоротитися. Однак директиви ЄС встановлюють загальні правила, які повинні переноситися на національне законодавство кожної держави. Обов'язком України після підписання угоди буде поступове наближення до законодавства ЄС, однак ступінь такого наближення в угоді невизначено [2].

Підписання договору є додатковою гарантією для іноземного капіталу, адже після цього інвестори зможуть більш ефективно відстоювати свої права, апелюючи до ЄС як до незалежного арбітра. Враховуючи, що відтік капіталу з України триває вже не перший рік, для стимулювання реверсивного руху необхідні реформи. Причина відпливу іноземного капіталу полягає не тільки в закритості економіки та дефіциті платіжного балансу, фіскальному навантаженні і валютному регулюванні, але і в закономірному скороченні рентабельності бізнесу в країні, рівень якої раніше був премією за ризик при роботі в Україні. Для держави, поглиблена і всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС означатиме підвищення ефективності управління державними фінансами, додаткові можливості для завершення вже розпочатих соціально-економічних реформ. Безперечними стратегічними перевагами є підвищення продуктивності праці, зменшення безробіття і рівня бідності. У той же час можливі й окремі труднощі. Наприклад, можна очікувати тимчасового зростання витрат, пов'язаних з адміністративними і правовими змінами. Додаткових витрат зазнає бізнес внаслідок запровадження високих стандартів виробництва. Вільна торгівля з таким потужним партнером як Європейський Союз буде означати для українських компаній велику конкуренцію, яку можуть не витримати слабкі фірми [3]. На наш погляд, якщо Зона вільної торгівлі з ЄС призведе до певних втрат у короткостроковій перспективі, то безперечними і вагомими будуть виграші у середньо- і довгостроковому періоді.

Загалом, ЗВТ із ЄС може стати вигідною для агропромислового комплексу, харчової та легкої промисловості, а також помітно вплине на важку промисловість і металургію. Така стратегічна галузь як машинобудування вимагатиме серйозних капіталовкладень і модернізації основних фондів та технологічного процесу. Таким чином, значна частка інвестицій буде зосереджена в секторах, що особливо потребують сучасних технологій. Це стане можливим лише вразі суттєвого покращення бізнес-клімату, а також зниження рівня корупції і бюрократії.

Література:

1. Міжнародні експерти визначають відлигу в українському бізнес-кліматі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mingaz.net/main/8828-tamozhnya-stala-na-put-oblegcheniya-vedeniya-biznesa.html>.
2. Як асоціація з ЄС вплине на бізнес-клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.liga.net/economics/2013/10/18/articles/35981.htm>.
3. Що дасть громадянам України угода про асоціацію між Європейським Союзом і Україною? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa.com>.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СУЧАСНОЇ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Великобританія входить до групи розвинутих країн світу, тому досвід функціонування її економіки набуває значної актуальності. Економічний розвиток Великобританії досліджували багато вчених, в тому числі А. Кузнецов, Є. Хесин, Т. Черноморова, С. Печуров та інші. Але особливості розвитку економіки сучасної Великобританії, пов'язані із посткризовим її відновленням, представляють науковий і практичний інтерес.

Економічний розвиток Великобританії після кризи на початку ХХІ століття характеризується досить повільними темпами. Можна виділити кілька причин такого повільного відновлення британської економіки [1, с. 75 – 76; 2].

– британський бізнес інтегрований у міжнародне виробництво більше, ніж інші провідні країни єврозони і Японія. Тому зниження ділової активності у світі негативно позначається на стані економіки Великобританії;

– уповільнення економічного зростання у Великобританії є результатом боргової кризи у зоні євро, куди спрямовується 2/5 експорту цієї країни. Лондонський Сіті відіграє значну роль у світовій фінансовій системі (кредити британських банків Ірландії, Іспанії, Італії та Греції складають 250 млрд. ф. ст. – 14,7% ВВП Великобританії). Але це робить британську економіку надзвичайно вразливою до кредитних криз в інших країнах світу;

– борговий характер економіки країни. Починаючи з 2001р. обсяг виданих кредитів у Великобританії швидко збільшувався, особливо за рахунок споживчого кредитування. Споживання у цій країні перевищує виробництво. Імпорт перевищує експорт, для країни є характерним дефіцит платіжного балансу за поточними операціями. У 2012 р. заощадження у країні становили 12,1% ВВП, інвестиції – 14,7%, дефіцит платіжного балансу – 4,0%, а бюджету – 6,9% ВВП. Для фінансування зростаючих державних витрат уряд збільшив запозичення. Відношення чистого державного боргу до ВВП зросло з 37% у 2007 р. до майже 70% у 2012 р. Валовий борг з урахуванням заборгованості населення перевищив 500% ВВП. Слід враховувати той факт, що регулююча роль держави у Великобританії значно менша, ніж на континенті. Останні десятиліття характерною рисою економічної політики Великобританії було дерегулювання господарства. Особливо далеко цей процес зайшов у сфері фінансів. У результаті величезні ризики не були враховані належним чином. Неадекватне управління ризиками і фінансовими потоками призвело до фінансової кризи, а потім до згортання виробництва;

– посилення макроекономічних диспропорцій в економіці: випереджаючий розвиток сфери обігу і послуг, насамперед фінансового сектору, по відношенню

до галузей матеріального виробництва. Найважливіша особливість структури економіки Великобританії полягає у тому, що роль галузей обігу та послуг у створенні ВВП і зайнятості тут набагато більша, ніж в інших провідних країнах Європи. Останніми роками у країні відбулося гіпертрофоване розширення фінансово-кредитної сфери. Збільшувалася фінансова глибина економіки – вартість фінансових активів по відношенню до ВВП перевищила 330%. Фінансові операції все більше відокремлювалися і від товарного виробництва, і від торгівлі і розвивалися автономно за власною динамікою і правилами;

– змінилася роль енергетичного чинника. Внаслідок виснаження родовищ нафти і газу на шельфі Північного моря, зниження їх видобутку та перетворення Великобританії в імпортера енергоносіїв позитивний вплив енергетичного фактора на економіку і зовнішню торгівлю зменшується.

З метою подолання економічних труднощів уряд Великобританії розробив такі напрямки стратегії розвитку та заходи щодо їх виконання [1, с.76-77; 3, с.102]:

– реалізація створеного урядом у 2010 р. сценарію відновлення макроекономічної стабільності, що поєднує жорстку фінансову і м'яку монетарну політику;

– активізація структурних та інституційних перетворень в економіці. Ці два напрямки стратегії тісно пов'язані: фінансова стабілізація – необхідна умова для зміни моделі економічного зростання у країні; у свою чергу, модернізація економіки, підвищення ефективності її інститутів допомагають вирішенню проблем фінансової стабілізації;

– для вирішення довгострокових стратегічних завдань модернізаційного характеру розроблена Програма зростання. Вона включає пакет заходів, покликаних активізувати економіку Великобританії. Передбачається створення збалансованого господарства, яке повинно більшою мірою спиратися на заощадження, приватні інвестиції і експорт, а також на реальний сектор економіки і менше залежати від державних і споживчих витрат і сфери послуг, у першу чергу фінансових. Особлива увага у Програмі приділяється виробництву товарів з високою доданою вартістю.

Попри на всі труднощі, Великобританія продовжує відігравати важливу роль у світовій економіці. Глобальний характер сучасної економіки сприяє розширенню сфер її впливу, активізації її економічної діяльності.

Література:

1. Мир. Вызовы глобального кризиса. Великобритания // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 6. – С. 75 – 89.
2. Развитие экономики современной Великобритании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru>.
3. Кузнецов А.В. Функциональные роли Великобритании и США в процессе глобализации / А.В. Кузнецов // США и Канада: Экономика. Политика. Культура. – 2011. – № 1. – С. 99 – 108.

М.О. Погоріла, магістрантка
Науковий керівник: І.Б. Чичкало-Кондрацька, д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З РЕГІОНАЛЬНИМИ БАНКАМИ РОЗВИТКУ

У межах європейського економічного співробітництва функціонують такі основні валютно-кредитні установи: Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС), Банк міжнародних розрахунків (БМР) та інші.

Офіційна мета ЄІБ полягає у наданні кредитів або банківських гарантій, які сприятимуть збалансованому економічному розвитку ЄС та процесу інтеграції країн-учасниць. Об'єктами інвестування з боку ЄІБ можуть стати лише ті проекти, реалізація яких збігається з пріоритетами та завданнями ЄС.

Кредитний портфель ЄІБ в Україні складається з шести інвестиційних проектів. Пріоритетними сферами кредитної діяльності ЄІБ в Україні є модернізація транспортної та енергетичної інфраструктури, підвищення рівня енергоефективності економіки України, зміцнення рівня захисту навколишнього середовища, реформування системи освіти, а також кредитна підтримка приватного ділового сектору України.

Відбір потенційних інвестиційних проектів у сфері транспортної інфраструктури проводиться ЄІБ та українською стороною відповідно до пріоритетів транспортного співробітництва між ЄС та країнами-учасницями ініціативи ЄС «Східне партнерство».

На сьогодні пріоритетними напрямками співпраці країн ЄС та країн-учасниць «Східного партнерства» визначено залізничну та автомобільну транспортну інфраструктуру. У сфері автомобільного транспорту співробітництво з ЄІБ здійснює Державне Агентство автомобільних доріг України «Укравтодор» в рамках інвестиційного проекту «Європейські дороги України І» із залученням кредитних коштів на суму 200 млн. євро.

У 2012 р. започатковано наступний інвестиційний проект «Європейські дороги України ІІ» на загальну суму 450 млн. євро. ЄІБ з Укравтодор також опрацьовують доцільність фінансування інвестицій в модернізацію системи безпеки дорожнього руху України. У сфері повітряного транспорту, Правлінням ЄІБ схвалено надання кредиту УКРАЕРОРУХУ у розмірі 56,8 млн. євро для модернізації української інфраструктури управління авіа рухом.

ЄІБ зацікавлений надавати фінансову підтримку проектам у сфері модернізації та розвитку сфери муніципального господарства. Перший пілотний інвестиційний проект у цій сфері на суму 15,54 млн. євро щодо модернізації системи водопостачання та водовідведення в м. Миколаїв був схвалений у 2012 р. урядом України.

ЄІБ готовий співробітничати з українською стороною у сфері розвитку освіти. На даному етапі пріоритетом співробітництва визначено фінансування заходів з підвищення енергозбереження приміщень навчальних закладів, загальний обсяг яких складе 200 млн. євро [1].

Проектний портфель ЄІБ в Україні складається з 6 інвестиційних проектів на суму 1,671 млрд. дол. США, що знаходяться на стадії реалізації.

ЄБРР – регіональний міжнародний банк, що розпочав свою діяльність у 1991 р. Банк було створено з метою сприяння переходу до відкритої економіки, орієнтованої на ринок та розвиток приватної підприємницької діяльності у країнах Центральної і Східної Європи. Він співпрацює тільки з тими країнами, які дотримуються принципів багатопартійної демократії, плюралізму і ринкової економіки, що ретельно контролюється Банком. ЄБРР здійснює як правило, пряме так і опосередковане фінансування.

Україна приєдналася до ЄБРР у серпні 1992 р. Міжнародне співробітництво з Банком максимально спрямоване на сприяння розвитку підприємницької ініціативи. Пріоритетами діяльності Банку в Україні є:

- підтримка та розвиток приватного сектора;
- сприяння та допомога в реструктуризації та модернізації сектора економіки;
- розвитку малих та середніх підприємств;
- сприяння реконструкції та реформам ключових секторів інфраструктури (транспорт, телекомунікації, енергетики, комунальних послуг);
- зміцнення позиції фінансового сектора.

За всі роки співробітництва портфель Банку в Україні налічує 320 проектів, за якими загальний обсяг наданих ЄБРР ресурсів складає 8 млрд. євро (10 млрд. дол. США)[2].

Діючий портфель проектів ЄБРР у держаному секторі складається з 9 інвестиційних проектів на суму 2 млрд. дол. США та спрямовано на розвиток транспортної, енергетичної та муніципальної інфраструктури [3].

Таким чином, Україна здійснює інтенсивний пошук нових форм регіональних валютно-фінансових відносин, які б ураховували її інтереси та сприяли розвитку національної економіки.

Література:

1. Інформація про стан та перспективи співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/file/link/199272/file/mfo2013.doc>
2. Довідка щодо стану проектного портфеля МФО в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coe.mfa.gov.ua>.
3. Стратегія діяльності ЄБРР в Україні у 2011-2014 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com>.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Сучасна світова економіка характеризується значною інтегрованістю. У зв'язку з цим стає поширеною співпраця між суб'єктами підприємництва, розташованими в різних країнах. Одним з основних моментів у зовнішньоекономічних відносинах є взаєморозрахунки між сторонами - резидентами різних країн, які забезпечуються ефективною роботою банківської системи України. Забезпечення довіри до співпраці іноземних країн з українськими партнерами – важливе завдання, яке стоїть перед банківською системою України.

Якщо Україна прагне до поліпшення стосунків у сфері економічних відносин з іншими країнами, то банківським установам необхідно вдосконалювати систему міжнародних розрахунків, особливу увагу надавати саме використанню акредитивів як найнадійнішої та ефективної форми міжнародних розрахунків. Міжнародні розрахунки в Україні протягом тривалого часу практично не були предметом наукових досліджень, не враховувались їхні характерні особливості, широкі зовнішньоекономічні зв'язки.

Основною формою валютних відносин є міжнародні розрахунки. Міжнародні розрахунки – регулювання платежів по грошових вимогах і зобов'язаннях, що виникають у зв'язку з економічними, політичними, культурними відносинами між юридичними і фізичними особами різних країн.

Міжнародні розрахунки охоплюють торгівлю товарами та послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталів між країнами, у тому числі відносини, пов'язані з будівництвом об'єктів за кордоном і наданням економічної допомоги країнам.

Міжнародні розрахунки здійснюються банківськими установами. У зв'язку з цим з організаційно-технічного погляду міжнародні розрахунки – це регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Економічні перетворення та нові напрями торговельних потоків України переконують у тому, що потреба в забезпеченні платежів та договірних зобов'язань постійно зростає. Істотно зростає й потреба в надійних інструментах міжнародних розрахунків, удосконалення експортно-імпортних розрахунків, платіжної системи України та узгодження і поєднання їх із міжнародними платіжними системами [2].

Ключовим моментом у здійсненні зовнішньоекономічних відносин є взаєморозрахунки між сторонами – резидентами різних країн, які прийнято

називати міжнародними розрахунками. При цьому такі розрахунки можуть бути пов'язані не лише з торговельними, а й із кредитними, інвестиційними або іншими зовнішньоекономічними відносинами. Учасниками розрахунків можуть бути установи, організації, підприємства й окремі фізичні особи, які є платниками або одержувачами коштів. Отже, щоденною практикою для багатьох підприємств і організацій у сучасній Україні стали регулярні розрахунки з іноземними партнерами, купівля необхідної для цього іноземної валюти чи продаж одержаної від зовнішньоекономічних операцій валюти [1].

З метою забезпечення міжнародних розрахунків банки України проводять активну роботу щодо розширення спектра банківських послуг, розвитку співробітництва з іноземними фінансово-кредитними установами, надають клієнтам допомогу в роботі із зовнішньоторговельними контрактами та пропонують активну фінансову підтримку.

Одним із важливих напрямів діяльності банківських установ є розвиток послуг у сфері документарного бізнесу, зокрема таких, як проведення розрахунків у формі документарних акредитивів. Акредитив – це угода, в силу якої банк зобов'язується за дорученням клієнта здійснити оплату документів третій особі (бенефіціарові, на користь якого відкритий акредитив) або здійснити оплату, акцепт тратти, виставленої бенефіціаром, або неогоціацію (покупку) документів. Зобов'язання банку за акредитивом є самостійним і не залежить від правовідносин сторін комерційного контракту [2].

На сьогодні значною перешкодою у використанні акредитивних форм розрахунків для українських клієнтів є їх підвищена вартість, порівняно з іншими формами розрахунків. Проте цей недолік компенсується низкою переваг акредитива при здійсненні міжнародних розрахунків: можливість уникнути авансових платежів із властивими їм недоліками; можливість використання як інструменту забезпечення платежів у всіх країнах світу; гарантія своєчасної сплати платежу за поставлені товари; покупець має можливість не платити доти, доки відповідні документи не засвідчать, що товар перебуває на шляху до нього; можливість, не порушуючи законодавчо встановлених термінів розрахунків, продовжити період оплати; можливість скористатися перевагами фінансування міжнародної торгівлі як дешевшої, порівняно з кредитуванням, операції; високий ступінь міжнародної правової надійності.

Таким чином, сучасні українські банки активно впроваджують у перелік своїх послуг суб'єктам господарювання акредитивну форму розрахунків, що сприяє розвитку зовнішньоекономічних відносин країни загалом.

Література:

1. Вірван Л. А. *Міжнародні розрахунки України та перспективи їх розвитку: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 Гроші, фінанси і кредит.* - К., 2010. 21 с.
2. *Документарні акредитиви у розрахунках за експортно-імпортними операціями* // «Обрій ПІБ». - 2006. - № 23. С. 56 – 61.
3. Уманців Ю. *Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки* // Вісник Національного банку України. - 2011. - № 10. С. 12 - 15.

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Державна регіональна політика України – це система нормативно-правових і організаційно-правових способів і заходів, регламентованих Конституцією і законами України, завдяки яким главою держави, органами державної влади, органами регіонального та місцевого самоврядування, їх посадовими особами та іншими зацікавленими суб'єктами забезпечується ефективний збалансований політичний, інфраструктурний, економічний, соціальний, екологічний, інформаційний, культурний, духовний розвиток регіонів України з метою забезпечення інтересів і потреб територіальних громад, прав і свобод людини і громадянина.

Процеси регіоналізації, які відбуваються у світі в останні роки, вимагають приділення пильної уваги формуванню державної регіональної політики, оскільки саме від відношення держави до територій проміжного щабля управління, яке проявляється у співвідношенні централізації та децентралізації в країні, ступені самостійності регіональної влади в вирішенні питань місцевого значення, ставленні до проблемних територій, можливостей міжрегіонального співробітництва тощо, залежить ресурсне забезпечення регіонів та рівень просторового розвитку у цілому [1].

Економічні та, особливо, політичні новації останніх місяців створюють підґрунтя для нових оцінок, об'єктивно вимагають нової концепції та моделі здійснення регіональної політики. Оскільки пріоритетом для України офіційно визнано курс на євроінтеграцію, при розробленні національної регіональної політики доцільним є врахування досвіду формування регіональної політики, набутого країнами Євросоюзу. Проведений аналіз досвіду європейських країн надає можливість виділити наступні моделі координації державної політики у галузі місцевого та регіонального розвитку:

1. Англосаксонська модель, в якій питання місцевого та регіонального розвитку об'єднуються з питаннями охорони навколишнього середовища, транспорту, урбаністики. Вирішенням цих питань у Великій Британії займається Департамент транспорту, місцевого самоврядування та регіонів, а в Ірландії - Департамент з питань навколишнього середовища та місцевого самоврядування. На нашу думку, основною перевагою цієї моделі є те, що координацію діяльності державних департаментів та агентств здійснює на рівні Уряду політик, який має статус віце-прем'єр-міністра.

2. У країнах «скандинавської» моделі питання місцевого самоврядування розглядаються в контексті широкого кола питань, пов'язаних з правами людини, тому їх вирішенням опікується відповідний підрозділ Міністерства юстиції (Швеція, Азербайджан та ін.).

3. «Континентальна» (або «французька») модель, у якій вирішення питань місцевого та регіонального самоврядування доручено Міністерству внутрішніх справ (Франція, Італія, Греція та ін.). Особливістю «французької» моделі є те, що у цій європейській країні деконцентровані інституції центрального уряду (префектури) ще з часів Наполеона і мають серйозний вплив на діяльність органів місцевого та регіонального самоврядування[2, S. 136].

4. Утворення окремого міністерства з питань місцевого самоврядування (Молдова, Македонія та ін.). Основними недоліками цієї моделі є те, що бюджет цього відомства є незначним, а посада її керівника не виглядає достатньо привабливою для політиків, здатних результативно відстоювати інтереси місцевого самоврядування у суперечках з іншими міністерствами та ефективно здійснювати реформу децентралізації.

5. Міністерство публічної адміністрації, в структурі якого є департамент місцевої адміністрації (Іспанія, Сербія та ін.). У цих країнах реформа місцевого самоврядування розглядається у більш широкому контексті адміністративної реформи (реформи публічної адміністрації).

6. У федеративних країнах (Бельгія, Німеччина) більшість питань, пов'язаних з місцевим та регіональним розвитком, делеговані безпосередньо регіональним урядам. Так, у Бельгії в кожному з трьох регіонів-провінцій є окреме міністерство публічної адміністрації, один з підрозділів якого займається питаннями місцевого самоврядування або місцевої адміністрації.

Враховуючи досвід країн Євросоюзу та стратегічні напрями зовнішньої політики України, доцільно зазначити, що регіональний розвиток має великий вплив на реалізацію економічного та соціального потенціалу регіонів України. Формування нової регіональної політики нашої держави вимагає врахування досвіду країн Євросоюзу. Основою регіональної політики України за нинішніх економічних обставин і бюджетних обмежень має бути поєднання окремих принципів і стандартів Євросоюзу із виробленням власних важелів посилення конкурентоспроможності регіонів.

Обрання тієї чи іншої моделі здійснення та координації регіональної політики має відбуватися дуже обережно та з урахуванням цілого ряду факторів: історичних, політичних, культурних, пов'язаних з ментальністю, традиціями, адміністративною культурою діяльності публічної адміністрації, організацією адміністративно-територіального устрою, особливістю взаємовідносин між центральним, регіональним та місцевим рівнем публічної адміністрації.

Література:

1. Указ Президента України «Про стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки від 28.04.2004 № 493. [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

2. Greta M. Euroregionalizacja a zmiana aktywnosci regionow / Marianna Greta, Teresa Kostrzewa-Zielinska, Jacek Otto // *Od zmian globalnych do rozwoju lokalnego [Text] : studia i materialy Instytutu Zarzadzania i Marketingu Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego* / [red. Marek Lisiecki, Henryk Ponikowski]. – T. 6. – Lublin : Wydawnictwo KUL, 2012. – S. 129–138.

АСПЕКТИ ВПЛИВУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В сучасних умовах до світового економічного розвитку долучаються все більше і більше держав. В той же час входження країни у світове господарство за умов відкритої економіки приховує ряд небезпек, основна з яких є негативний вплив на господарську діяльність окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності конкуренції на міжнародних ринках.

Глобалізація економіки має суттєвий вплив на зміни умов зовнішньої торгівлі. При входженні України в Євросоюз постає проблема, яка полягає у суперечності між необхідністю входження у світову економіку, з одного боку, та необхідністю забезпечення гармонійного розвитку національної економіки, захисту економічних інтересів, внутрішнього ринку і вітчизняного виробника.

Прагнення України інтегруватися до світового співтовариства розглядається як головний момент розвитку національної економіки України і потребує розробки нової раціональної моделі зовнішньоекономічної діяльності.

Євросоюз є найбільшим торговельним партнером світу, на який припадає п'ята частина світової торгівлі товарами. На долю зовнішньоекономічної діяльності України із Євросоюзом припадає понад 30% українського зовнішньоторговельного обороту [1].

Ринок Євросоюзу є стратегічно важливим для України з огляду на географічний фактор і загалом основним, на якому експорт таких товарів, як хімічна продукція, добрива, сталеливарна продукція є вигідними.

Поступова інтеграція до Євросоюзу – це важлива складова процесу реформування української економіки, входження України до системи світових господарських зв'язків та європейського економічного простору.

Головною складовою інтеграції України до Євросоюзу є створення зони вільної торгівлі та входження у такий спосіб нашої країни до спільного ринку Євросоюзу. Тому постає проблема дослідження позитивних і негативних наслідків такого кроку та вироблення рекомендацій щодо зменшення чи зняття відповідних негативних проявів [4].

Після набуття членства у Євросоюзі, Україна буде зобов'язана зняти всі бар'єри, які перешкоджають вільному руху товарів. Митні збори на промислові товари в торгівлі з іншими країнами-членами Євросоюзу буде зведено до нуля. Свобода руху товарів зумовлюється також гармонізацією правових положень, таких як технічні норми, мито, які застосовуються до імпорту з третіх країн, принципи субсидування, правила конкуренції, опосередковане оподаткування тощо. Такі зміни можуть призвести до виникнення проблем у деяких компаній під час підготовки до інтеграції [3].

Лібералізацію торгівлі промисловими товарами регулює відповідна угода. Водночас, поза сферою лібералізації перебувають сільськогосподарські продукти. З рухом України в бік поглиблення інтеграції, ступінь відкритості економіки зростатиме також і в сільськогосподарському секторі.

Лібералізація руху товарів означає, що українським виробникам треба підвищити свою конкурентоспроможність і водночас скористатися перевагами доступу до ринку Євросоюзу [2].

Вільний рух послуг на всій території Євросоюзу є наріжним каменем спільного ринку.

Надання послуг характеризуються безпосереднім контактом із користувачем, тому головне значення має не тільки усунення технічних і фізичних бар'єрів, які перешкоджають наданню таких послуг, але і право тих, хто надає послуги, оперувати без перешкод на території всього Євросоюзу. Такий підхід означає вільне здійснення комерційної діяльності і надання послуг без необхідності встановлення якихось інших форм постійної економічної присутності.

Після вступу України до Євросоюзу вільним наданням послуг буде охоплено також і ті сектори економіки, які доти обмежено зазнавали впливу закордонної конкуренції. У галузі телекомунікацій необхідно і далі швидко розвивати інфраструктуру, проводити демонополізацію ринку, а також здійснювати процес приватизації. У галузі транспорту найважливішими завданнями є інвестиційні заходи, спрямовані на ліквідацію вузьких місць транспортної системи і підвищення рівня якості транспортних послуг для населення. Необхідно завершити вже здійснювані інвестиційні проекти та розпочати нові, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності українських транспортних послуг завдяки модернізації та реструктуризації транспортного парку, морського флоту та інфраструктури, включаючи морські порти.

Вільний рух капіталу є основною умовою членства в Євросоюзі. Україні необхідно скористатися його перевагами для прискорення економічного зростання.

Такий підхід означає розширення прав підприємців і приватних осіб із країн Євросоюзу щодо інвестиційних можливостей в Україні, а також право українських суб'єктів інвестувати за кордоном.

Зважаючи на відмінності в надлишку та середній вартості чинників виробництва в Україні та Євросоюзі, у цілому баланс руху капіталу має бути сприятливим для України.

Література:

1. Борко Ю.А. Розширення і поглиблення європейської інтеграції / Ю.А.Борко//Світова економіка і міжнародні відносини. –2009. – № 7. – С. 15–29.
2. Голубій І.Є. Механізм застосування загальної системи преференцій в ЄС / І.Є. Голубій // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2009. Вип. 21–24. – С. 223–233.
3. Ковальова О.О. Виконання зобов'язань щодо членства в ЄС як чинник поглиблення європейської інтеграції / О.О. Ковальова // Держава і право. – 2010. – Вип. 21. – С. 600–605.
4. Копійка В.У. Позиція країн та основних інституцій ЄС до нового розширення співтовариства /В.У. Копійка // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2008.– Вип. 33. – С.191–195.

Т. Л. Роздайбіда, студентка
Науковий керівник: І. Б. Чичкало-Кондрацька, д. е. н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

СУТНІСТЬ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Реалізація експортної діяльності становить принципово нові організаційно-економічні завдання перед економічними суб'єктами. Підосновою виходу цих суб'єктів на зовнішній ринок є оцінка їх експортного потенціалу, на основі якої приймається рішення про доцільність орієнтації виробленої продукції на експорт. Стратегічна роль експорту виявляється в тому, що він має бути засобом сприяння економічному зростанню, інструментом активізації наявних та потенційних конкурентних переваг з метою наближення до рівня розвинутих країн.

На даному етапі розвитку світової економіки експортний потенціал є найважливішою характеристикою економічної потужності будь-якої країни, в тому числі й України.

Експортний потенціал – це одна зі складових економічного потенціалу, яка забезпечує, на відміну від інших складових (виробничого, трудового, природного, фінансового, інформаційного потенціалу тощо) не процес виробництва, а процес споживання, тобто процес реалізації продукції на зовнішньому ринку.

При виході на світовий ринок головною передумовою розвитку зовнішньоекономічних зв'язків стає розвиток експортного потенціалу.

Підходи сучасних науковців до визначення експортного потенціалу не завжди збігаються. Тому необхідне проведення аналізу цього поняття.

Експорт - це вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або кількість та вартість вивезених за кордон товарів [1]. Якщо розглядати експорт як важливий впливовий фактор економічного зростання та інтеграції країни у міжнародні економічні відносини та світове господарство, то він вже набуває характеристик потенціалу, тобто прихованої здатності забезпечувати досягнення визначених цілей та вирішувати проблеми суспільного розвитку.

Потенціал – в широкому розумінні означає засоби, запаси, джерела, які є в наявності та які можуть бути використані для досягнення певної мети, здійснення плану, рішення якої-небудь задачі.

У визначенні поняття експортного потенціалу є багато суперечностей. Розглянемо різні джерела, та спробуємо дати своє узагальнююче визначення. Схожі та стислі визначення експортного потенціалу даються в різних економічних енциклопедіях: потенційна здатність (спроможність),

можливість країни експортувати наявні вироби, ресурси, товари та послуги, які вона виробляє та нарощувати експорт нових.

Більш структуроване визначення дає Л.І. Абалкін, який під експортним потенціалом розуміє здатність всього національного виробництва, промисловості, окремих галузей або підприємств виробляти необхідну кількість конкурентоспроможної продукції на експорт.

Т. Голікова розглядає експортний потенціал як основу визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких належать, насамперед, економічна база країни. Тобто експортний потенціал є певним показником оцінки, що визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності [2].

Проаналізувавши думки різних авторів стосовно визначення категорії «експортний потенціал» можна зазначити, що спостерігаються деякі неточності, недостатнє розкриття поняття, зосередження лише на виробництві чи реалізації, не врахування рівнів потенціалу (досягнутого та перспективного), не згадування чи не уточнення використання яких саме ресурсів дає можливість виробляти товари та послуги. Тому врахувавши всі ці зауваження, можна запропонувати таке трактування, що експортний потенціал – це реальна або можлива здатність економічного суб'єкта (підприємства, галузі або підгалузі, регіону, країни) виробляти конкурентоспроможні на світових ринках товари та послуги, використовуючи при цьому як власні, так і запозичені ресурси (природні, виробничі, науково-технічні, трудові, фінансові, інформаційні тощо), та реалізувати ці товари та послуги на потенційних зовнішніх ринках, долаючи обмеження як внутрішнього, так і зовнішнього характеру та прагнучи при цьому до збільшення прибутку [3].

Отже, дослідивши сутність експортного потенціалу, доцільно зробити висновки, що він займає провідне місце в економіці будь-якої країни. Тому потребує відповідного регулювання з боку держави, зокрема, щодо його формування та використання.

Література:

1. Словник іноземних слів / Уклад.: С.М. Морозов, Л.М. Шкаралупа. – К.: Наук. Думка, 2000. – С. 192.
2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН Укр. В.П. Семиноженка, чл. кор. НАН Укр. Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т3: Конкурентоспроможність української економіки. – С. 126-127.
3. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ БІОЕКОНОМІКИ

Бурхливий розвиток біоекономіки, який спостерігається останнім часом, підтверджує початок становлення у світі нового технологічного укладу, що спирається на біо- та нанотехнологію, фотоніку, оптоелектроніку, аерокосмічну промисловість, нетрадиційні джерела енергії тощо [1, с. 53-54; 2, с. 61-62]. Внаслідок актуальності питання розвитку біоекономіки, його вивчали багато вчених, в тому числі О. Шубравська, Н. Берlach, К. Флегонов, Л. Ринейська та інші. Але важливість та багатоаспектність питання потребує подальшого його дослідження.

Розвиток біоекономіки у світовому масштабі зумовлений зростанням населення, його середньодушових доходів і освітнього рівня, у першу чергу, у країнах, що розвиваються, де, за прогнозами, у 2030 р. проживатимуть 97% із 8,3 млрд. жителів планети; збільшенням енергетичного попиту; старінням населення у країнах ЄС і Китаї, а також розширенням у цьому зв'язку потреби у нових лікарських препаратах [3, с. 64].

Виділяють три етапи розвитку біотехнологій: 1) 1970-1980-ті роки (генна інженерія, клітинні технології); 2) 1990-ті роки (створення трансгенних рослин); 3) сучасний період (впровадження постгеномних технологій).

Застосування біотехнологій створює базис для формування біоекономіки (bioeconomy, bio-based economy) як системи, що використовує біологічні ресурси для виробництва високотехнологічних продуктів. Враховуючи екологічну доцільність і соціальну спрямованість такої системи, можна стверджувати, що біоекономічний розвиток є ключовою компонентою сталого економічного розвитку.

Біоекономіку прийнято поділяти на: 1) зелену (сільське господарство, рибальство та харчова, лісова, целюлозно-паперова промисловість); 2) червону (біофармацевтика); 3) білу (виробництво біопалива і ферментів, біореабілітація ґрунту й води).

У країнах ЄС у 2008 р. оборот сектора біоекономіки перевищив 1,5 трлн. євро, і в ньому було зайнято майже 10% їх працездатного населення. У країнах ОЕСР до 2030 р. біотехнології формуватимуть 2,7% їх ВВП. Сьогодні у біоекономіці успішно позиціонуються найбільші корпорації США, країн ЄС, Китаю, Японії. Світовим лідером за загальною кількістю біотехнологічних фірм є Корея (773 фірми у 2006 р.), а за кількістю спеціалізованих біотехнологічних фірм – Канада (532 фірми у 2005 р.) [3, с. 64].

Одним з найперспективніших напрямів біотехнологічних досліджень є створення ГМ-продуцентів, здатних істотно підвищувати економічну ефективність процесу виробництва біопалива з різної відновлюваної сировини і

відходів. Але особливо важливим є впровадження біотехнологій у сільському господарстві, що зумовлюється як збільшенням попиту на сільськогосподарську продукцію у зв'язку із збільшенням населення планети, так і очікуваними змінами клімату. Ймовірно, що до 2015 р. майже половина продовольчого і фуражного зерна вироблятиметься з використанням біотехнологій, причому із застосуванням не тільки генної модифікації (ГМ). Частка біотехнологічних фірм, що працюють у сфері сільського господарства, у загальній кількості є найвищою на Філіпінах (38%), у Південно-Африканській Республіці (ПАР) (37%) і Бразилії (23%). За даними ISAAA (International for the Acquisition of Agri-biotech Applications – Міжнародної служби з дослідження застосування аграрних біотехнологій), у світі протягом 1996 – 2008 рр. загальна площа під біотехнологічними культурами (Bt) перевищила 800 млн. га, тобто половину світової площі орних земель. Найпоширенішими Bt-культурами є соя, кукурудза, канула (модифікований ріпак), бавовник, картопля та цукрові буряки. Світовими лідерами у сфері розробки і впровадження аграрних біотехнологій є США, Аргентина, Бразилія, Індія, Китай, Канада і ПАР. 90% усіх фермерів, які використовують ГМ-культури належать до дрібних, малозабезпечених жителів країн, що розвиваються. Першість у впровадженні агробіотехнологій (зокрема сільськогосподарських культур) належить США. За даними Міністерства сільського господарства цієї країни, для окремих культур (в тому числі кукурудзи, сої та бавовнику) частка таких посівів наближається до 100% [3, с.66-67] .

На відміну від США, у країнах ЄС переважає негативне ставлення до генно-інженерних продуктів. Виробництво та оборот на ринку ЄС цієї продукції контролюються на законодавчому рівні (зокрема, діючими Регламентами № 1829/2003 і № 1830/2003 щодо відстеження і маркування ГМО, граничних обсягів вмісту відповідних компонентів у їжі та кормах, а також Директивою 2001/18/ЄС відносно вивільнення ГМО до навколишнього природного середовища). У деяких країнах ЄС вирощують ГМ кукурудзу сорту MON810, яка має гени, відповідальні за виділення токсинів, що вбивають шкідників. Крім того, дозволено вирощування та імпорт ГМ канולי T45 з метою її використання у виробництві кормів. Але в Європі кількість польових випробувань сільськогосподарських рослин із специфічними ознаками зростає [3, с. 68; 4, с. 28-30].

Таким чином, біоекономіка є перспективним сектором сучасної міжнародної економіки і потребує свого подальшого розвитку.

Література

1. Флегонов К. Биоекономика, основанная на знаниях / К. Флегонов // *Международная экономика*. – 2009. - № 2. – С. 52 – 57.
2. Ринейська Л.С. Міжнародний досвід організації сучасної екологічної економіки / Л.С. Ринейська, Ю.О. Легуш // *Агросвіт*. – 2013. – № 11. – С. 61 – 64.
3. Шубравська О. Біоекономіка: аналіз світового розвитку та передумови для становлення в аграрному секторі економіки України / О. Шубравська // *Економіка України*. – 2010. – № 10. – С. 63 – 73.
4. Берлач Н. Зарубіжний досвід державної підтримки органічного сільського господарства / Н. Берлач // *Зовнішня торгівля: право та економіка*. – 2009. – № 4. – С. 27 – 30.

В.В. Рубцов, магістрант
Науковий керівник: Т.А. Непокупна, к.е.н., доц.
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ НІМЕЧЧИНИ

У сучасних умовах проблема функціонування фінансової системи є досить актуальною, адже саме фінансова система сприяє побудові ефективної фінансової політики, націленої на економічне зростання і покращення добробуту населення.

В Україні фінансова система вибудовувалася протягом 1990-х років ХХ ст., і лише на початку ХХІ ст. була в основному сформована. Її основними елементами є державний бюджет країни, бюджет Автономної Республіки Крим, місцеві бюджети, позабюджетні державні централізовані фонди цільового призначення, державний кредит, страхові фонди, фінанси підприємств усіх форм власності [1].

Нестабільність на світових фінансових ринках, пов'язана з розширенням і поглибленням боргових проблем розвинених країн, а також погіршення кон'юнктури і зменшення попиту на світових товарних ринках, спричинених уповільненням темпів зростання світової економіки, вплинули на соціально-економічний розвиток України та наповнення доходної частини бюджету. Проаналізувавши стан фінансової системи України, можемо визначити основні її проблеми, які полягають у такому: 1) відсутність системного підходу до реструктуризації боргів; 2) надто повільний темп реформ; 3) проблема у площині управління реструктуризаційними процесами, тобто досі відсутня чітка стратегія і тактика реформ, яка б визначала їх напрями та складові, встановлювала послідовність, етапи і терміни, забезпечувала системність та цілеспрямованість; 4) нечітка визначеність з конкретним напрямом реформ [2].

На сьогодні, проблеми функціонування та напрями удосконалення фінансової системи України розглядаються багатьма науковцями. Проводяться аналіз і зіставлення різних фінансових систем, досвід яких доцільно було б адаптувати до вітчизняних реалій. Зокрема, Федеративна Республіка Німеччини, яка за рівнем економічного розвитку, величиною економічного потенціалу, часткою у світовому виробництві, ступенем участі в міжнародному поділі праці та іншими критеріями належить до високорозвинених країн світу, функціонування фінансової системи якої варто розглядати у контексті урахування досвіду.

Устрій державних фінансів має важливе значення у федеративній державі, оскільки він не тільки визначає матеріальну основу економічного регулювання та соціальної політики, а й забезпечує збалансований розподіл владних повноважень і відповідальності різних рівнів державного управління і, тим самим, устрій самої федерації.

Бюджетна система ФРН у сучасному вигляді почала формуватися у 20-х роках ХХ ст., на початку 90-х років суттєво доповнилася приєднаними землями колишньої НДР. Основними ланками фінансової системи ФРН є бюджетна, кредитна, банківська та податкова системи. Особливістю фінансової системи Німеччини є абсолютне домінування банків в її активах [3].

Фінансова система Німеччини побудована таким чином, що вона цілком відповідає урядовій політиці соціальної ринкової економіки. Величезна увага приділяється соціальному забезпеченню і підтримці нормального рівня життя населення. Вивчення фінансової системи Німеччини є доцільним з точки зору можливого використання деяких її напрямів у організації державних фінансів України, а саме:

- удосконалення фінансового законодавства і права;
- подолання таких форм фінансової кризи, як:
 - некерована державна заборгованість країни (загальний державний борг приблизно рівний ВВП, зовнішня заборгованість 12,5 млрд. дол., внутрішня – 40 млрд. грн.);
 - банкрутство;
 - подолання прихованого дефіциту місцевих бюджетів, питома вага яких вже при плануванні цих бюджетів складає 60–70 %;
 - подолання кризи платежів, сума яких на 2013 р. перевищила 450 млрд. грн., тобто біля чотирьох ВВП при допустимих межах – 35 % ВВП;
- підвищення ефективності всього фінансового механізму і, перш за все, таких його елементів, як управління фінансами; фінансове планування; фінансовий контроль; фінансове регулювання;
- налагодження механізму взаємин підприємств, установ і організацій з бюджетною системою, позабюджетними фондами, банківською системою та іншими інститутами;
- децентралізація бюджетної системи, яка має стати важливим кроком до розширення матеріальної бази самоврядування міст [2].

Отже, складний економічний стан України залишає актуальною і відкритою для подальших досліджень проблему удосконалення функціонування вітчизняної фінансової системи та процесу управління нею.

Література:

1. Базилевич В.Д. Державні фінанси / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. – К. : Атіка, 2002. – 368 с.
2. Буряк П.Ю. Формування і надання інформації про фінансові ресурси підприємства / П.Ю. Буряк // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 123–128.
3. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): моногр. / В. Опарін. – К. : КНЕУ, 2009. – 240 с.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРІОРИТЕТІВ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

Відомо, що політична стратегія імпортозаміщення є однією з форм торговельного протекціонізму, а її головна мета – це сприяти розвитку місцевого виробництва в рамках обраних певним чином галузей, що задовольняють внутрішній попит на імпортовані в даний час товари. Фінансовою основою такої політики виступають дешеві корпоративні позики за кордоном, великі митні збори на імпортовані аналоги, а також високі податки і збори, одержувані від всіх інших секторів економіки.

В останні роки проблеми формування сучасних засад державної політики імпортозаміщення в умовах подолання наслідків економічної кризи 2008–2011 рр. набула актуальності для України, особливо у розрізі питань щодо ролі держави і меж регулювання даних процесів. Україна, будучи дуже скромним експортером, за підсумками 2012 р. перебуває в тридцятці найбільших імпортерів світу (25-те місце), що свідчить про втрату внутрішнього ринку [1]. Варто відмітити, частка промислової продукції вітчизняного виробництва у структурі внутрішнього споживання скорочується. Так, частка вітчизняної продукції у 2011 р. склала 22,3 %, у 2012 р. – 20,1 % внутрішнього споживання продукції машинобудування, для хімічної та нафтохімічної промисловості – 26,6% і 22,5%; для харчової промисловості – 86,4% та 80,4% відповідно [2]. При цьому ефективність функціонування внутрішнього ринку в Україні є дуже низькою, що підтверджує оцінка експертів Всесвітнього економічного форуму за 2011 – 2012 рр. за індексом розміру внутрішнього ринку Україна посідає 36 місце серед 142 країн світу, а за ефективністю товарних ринків – лише 132 [1].

Ключовими критеріями визначення пріоритетних напрямів імпортозаміщення в Україні мають стати відповідність імпортозаміщуючих товарів світовому техніко-економічному рівню аналогічних товарів; ступінь використання місцевих ресурсів і конкурентних переваг; перспектива опанування внутрішнього ринку, створення додаткових робочих місць та ефект у суміжних галузях [3]. Запобігти ввезенню товарів необхідно в тих областях, на яких наша країна традиційно спеціалізується. Харчова, металургійна та машинобудівна галузі найбільш доступні до імпортозаміщення. Існує можливість паралельно із заміщенням імпорту підвищити конкурентоспроможність вироблених товарів. Пріоритетними напрямами імпортозаміщення на ринку хімічної та нафтохімічної продукції слід вважати підгалузі, що виробляють високотехнологічну наукоємну продукцію – фармацевтичне виробництво, мікробіологічну промисловість, виробництво пластмас, поверхнево активних речовин (ПАР) та миючих засобів. Практично

незадіяним залишається потенціал імпортозаміщення у виробництві складної побутової техніки тривалого користування, виробництво якої в Україні обмежене холодильниками та пральними машинами, тоді як виробництво посудомийних машин, побутових кондиціонерів, спліт-систем, прасок та пилососів в Україні відсутнє [3]. Що стосується металургії, то недорозвиненість внутрішнього ринку металопрокату не дає змоги експортноорієнтованим виробникам переорієнтуватися. У перерахунку на душу населення внутрішнє споживання металопрокату в Україні становить 140 кг. Для Південної Кореї аналогічний показник дорівнює 1150 кг, для Японії – майже 507 кг, Чехії – 596 кг, Німеччини – близько 480 кг, Китаю – близько 460 кг. Безумовно, якби Україна доросла до рівня Південної Кореї, проблеми вітчизняної металургійної галузі було б вирішено. Встановлені річні потужності з виробництва прокату в нашій країні становлять саме 45 – 48 млн. тон, тобто ті самі 1000 – 1050 кг на душу населення. Але навіть рівень Китаю або Чехії досяжний лише за повної структурної перебудови економіки протягом мінімум 15 – 20 років. До того ж триває криза в будівництві і відсутні великі інфраструктурні проекти (Євро-2012 закінчилося). Все це призвело до того, що внутрішній ринок металопродукції втратив 1/5 від аналогічного показника минулого року [2].

Що стосується харчової промисловості, то потенціал імпортозаміщення міститься насамперед у підгалузях, які вже нині організаційно і технологічно готові скласти конкуренцію імпортним товарам на внутрішньому ринку, серед яких: овочепереробне виробництво та виробництво соусів, дитячого та дієтичного харчування, алкогольних напоїв. Доцільним є також обмеження імпорту в Україну цукру, вітчизняне виробництво якого повністю задовольняє внутрішній попит; тютюнових виробів; небезпечних для споживачів есенцій та концентратів низької якості; пальмової олії, яка складає половину імпорту жирів та олій в Україну, має низькі поживні якості та використовується виробниками як дешевий заміник тваринних жирів та вершкового масла при виготовленні широкого спектру продукції.

Державна політика щодо розвитку внутрішнього ринку і стимулювання імпортозаміщення повинна бути системною і забезпечувати збалансований розвиток промисловості з поступовим зниженням обсягів сировинних видів продукції та збільшенням обсягу випуску якісної і високотехнологічної продукції, розширенням асортименту, що приведе до зменшення залежності від імпорту.

Література:

1. Імпортозаміщення в контексті вибору механізмів державної зовнішньоторговельної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/2/03.pdf>.
2. Україна: шлях із кризи на внутрішній ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.racurs.ua/337-ukrayina-shlyah-iz-kryzy-na-vnutrishniy-rynok>.
3. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України. Аналітична доповідь. – К.: НІСД. – 2012. – 71 с.

І. В. Саприкін, студент
Науковий керівник: Л.С. Ринейська, к.е.н.
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ДОСВІД РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНОЇ СИСТЕМИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Розвиток глобалізаційних процесів у сучасній економіці спричинили появу нових організаційних форм підприємницької діяльності. Найбільш поширеною у світі формою концентрації інновацій стали кластери, які відкрили нові можливості для розвитку традиційних і найновітніших секторів національних економік. Суть і особливості кластерів як агломерації у сфері економічної діяльності досліджувало багато вчених, в тому числі А. Маршалл, Й. Шумпетер, Дж. Харрісон, Р. Сабела, М. Портер, Р. Мартін, П. Санлей, М. Хмара, В. Кулявець та ін. Дослідження інституційного аспекту розвитку кластерної системи в Європейському Союзі представляє науковий і практичний інтерес.

Найбільш активним прихильником кластерної моделі розвитку у світовій економіці вважається М. Портер. На його думку кластери – це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій із стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу [1,2].

В Європейському Союзі ідея створення кластерів набула поширення. У цьому регіоні за рівнем кластеризації виділяються Італія та країни Балтійського регіону. У Німеччині функціонують 3 кращі світові кластери високих технологій, що отримали назву «Силіконова долина ХХІ сторіччя» – це Мюнхен, Гамбург і Дрезден [3, с. 158].

Важливим елементом регулювання кластерної системи ЄС стає процес її структурної інституціоналізації. У жовтні 2008 р. Єврокомісія виступила з ініціативою щодо створення Групи Європейської кластерної політики (European Policy Group – ECPG), до складу якої увійшли 20 найкомпетентніших фахівців. Було визначено 5 цілей у діяльності ECPG: розробка рекомендацій для формування кластерної політики ЄС; оцінка світових тенденцій розвитку кластерів; формування завдань кластерної політики з огляду на виклики глобалізації; дослідження інструментів усунення існуючих бар'єрів у процесі транснаціональної кооперації кластерів; аналіз фінансових інструментів різнорівневих політик Євросоюзу, які мають підтримувати кластери [4, с. 89].

Значну роль у становленні в ЄС кластерів відіграли законодавчі акти про розвиток малого та середнього бізнесу, а також той факт, що згідно із Сьомою Рамковою угодою (EP7) впродовж 2007 – 2013 рр. було профінансовано інноваційних заходів на суму 86 млрд. євро [4, с. 90].

У 2010 – 2012 рр. найбільш важливими завданнями кластерної політики ЄС були: розвиток стандартизації інновацій і підтримка державних закупівель створених у кластерах інноваційних продуктів. Успішному впровадженню кластерних систем сприяла діяльність Європейського інституту інновацій і технологій.

Останнім часом важливим органом підтримки кластерної політики в ЄС стала Рада з конкурентоспроможності, яка у травні 2010 р. затвердила фундаментальні положення стосовно локальних форм економічного зростання, під якими розумілися кластери.

Подальший розвиток кластерних систем підпадає під дію стратегічного документа «Європа – 2020», який базується на таких ініціативах:

- «Ресурс ефективної Європи» – заради підтримки переходу до низьковуглецевої економіки шляхом збільшення використання відновлюваних джерел енергії, модернізації транспорту і сприяння енергоефективності;

- «Промислова політика в добу глобалізації» – заради поліпшення бізнес-середовища, зокрема для малого та середнього бізнесу, а також підтримки розвитку потужної та сталої виробничої бази, що дозволить глобально конкурувати;

- оптимізація зв'язків між кластерами та рамковими програмами;

- надання коштів Європейському фонду регіонального розвитку та певних програмних ініціатив, зокрема INTERREG;

- подальший розвиток програми «Конкурентоспроможність та інновації» (у 2007 – 2013 рр. з метою реалізації цієї ініціативи планувалося використати 3,6 млрд. євро) [4, с. 91].

Отже, кластери як важлива форма організації підприємницької діяльності отримали свій розвиток на території Європейського Союзу. Значною мірою цьому сприяв процес структурної інституціоналізації кластерної системи, яка стала важливим елементом її регулювання.

Література:

1. Роль кластеров в экономическом развитии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/36/4094/>

2. Лукинов И. Кластеры в экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://financials.com.ua/globalizatsiya/17-klastery-v-ekonomike.html>

3. Чичкало-Кондрацька І.Б. Кластери як ефективна форма розвитку світової економіки / І.Б. Чичкало-Кондрацька, Л.М. Радченко, О.П. Бічуріна // Економіка і регіон: наук. вісн. – Полтава: ПолтНТУ, 2010. – № 25–С1 (спец. випуск). – С. 155 – 159.

4. Чужиков В.І. Кластерна політика Європейського Союзу/ І.В. Чужиков, О.Д. Лук'яненко // Економіка України. – 2013. – № 2 (615). – С. 81 – 91.

А. А. Селиверстова, студентка
Научный руководитель: С.И. Рекорд, к.е.н, доцент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ОЦЕНКА СОЗДАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РОССИИ, БЕЛОРУСИИ И КАЗАХСТАНА: ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ И ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИСТОВ

Результаты проектов Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЦИИ ЕАБР) в 2012-2013 гг. показали, что выводы эконометристов и результаты опроса общественного мнения расходятся. Проект «Интеграционный барометр-2013: вторая волна измерений» свидетельствует, что создание Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) наиболее высоко оценивают Россия и Казахстан. «Безусловно положительно» относятся 36% населения Казахстана и 29% населения России. В Беларуси и Украине (вступление которой в ЕЭП усилило бы экономическую мощь объединения) данные показатели - ниже: 23% и 26% соответственно [1]. Однако исследование эффектов от создания ТС и ЕЭП и последующего присоединения к нему Украины за период 2011-2030 гг. показало, что наибольший эффект получают именно страны – импортеры нефти: около 14% ВВП Беларуси, 6% ВВП Украины, 3,5% ВВП Казахстана, 2% ВВП России [2]. Как объяснить данное расхождение?

Можно предложить несколько вариантов объяснения разногласия во мнениях. 1. «Население не может понять». Экономисты (специалисты в данной сфере) лучше знают, что хорошо для населения, в силу своей образованности и научной обоснованности результатов исследования. 2. «Экономисты не могут объяснить». Общественное мнение формируется благодаря «внешним» источникам информации (например, освещенность данной проблемы в СМИ); и благодаря «внутренним» источникам информации, когда каждый человек может на прямую воспользоваться благами, полученными в процессе реализации определенных проектов, связанных с интеграционными процессами. Автор придерживается второго обоснования.

Анализ учредительных документов ЕЭП и Европейского союза показал, что целью интеграции является: в первом случае - создание условий для стабильного и эффективного развития экономик государств-участников и повышения уровня жизни населения, во втором - повышение благосостояния интегрирующихся наций. Несмотря на определенное расхождение целей, отметим, что все они указывают на то, что интеграция нацелена на население стран-участниц: какую ценность интеграция представляет для каждого конкретного человека, может ли он сказать, что его благосостояние увеличилось благодаря созданию и действию ТС и ЕЭП.

Статистические данные 2011-2012 гг. свидетельствуют о положительной динамике социально-экономических показателей ТС и ЕЭП (см. табл. 1).

Таблица 1

**Динамика социально-экономических показателей ТС и ЕЭП (в % к
предыдущему году)**

	ВВП	Инвестиции в основной капитал	Перевозка грузов	Численность безработных (сокращение)	Промышленна я продукция	С/х продукция	Взаимные инвестиции	Взаимная торговля
2011	103,5	110,7	111,4	121,4	104,8	122,6	103,3	133,9
2012	103,5	105,8	102,9	127,3	102,5	94,4	114	108,1

Источник: составлено автором по данным [4]

Автор придерживается точки зрения о том, что люди ценят в интеграции не только (и не столько) экономический рост, сколько другие блага (престиж страны, социально-культурное сближение, удобство общения с родственниками и друзьями). Например, с 7 июня 2011 г. граждане Казахстана и России могут пребывать на территориях данных государств без регистрации 30 дней. Автор полагает, что такого рода проекты в большей степени влияют на мнение населения, нежели увеличение социально-экономических показателей.

Предположим, что реализация совместных проектов и получение реальных положительных результатов – важный фактор в формировании общественного мнения и повышения благосостояния населения. Конкретные интеграционные проекты в отдельно взятых секторах могут послужить толчком для прогресса в сфере политики и экономики. Предложим примеры сфер экономики, являющихся наиболее перспективными и приоритетными для реализации совместных проектов.

Существует значительный потенциал в сфере энергетики. Например, в 2011 г. был реализован проект: ОАО «Калужский турбинный завод» изготовило и отгрузило энергооборудование для Витебской ТЭЦ. Концерном также предоставлены услуги по монтажу, пусконаладке оборудования и обучению персонала. В атомной промышленности полноценная интеграция «Росатома» и «Казатомпрома» могла бы существенно усилить позиции совместной компании в мире. Необходимо выделить потенциал в сфере сельского хозяйства: формирование кластеров, например «ржаной», «пшеничный», «кукурузный», «экспортный».

В заключении обратим внимание на направления, связанные с развитием новых технологий. Космическая отрасль – источник новых технологических разработок, существенно повышающих эффективность других сфер экономики. Она способствует развитию таких отраслей, как химическая, металлургия, машиностроение, рынок телекоммуникаций. Развитие машиностроительного комплекса – основа для развития и функционирования ведущих отраслей экономики: к 2017 г. планируется запустить первый блок Белорусской АЭС – важный проект, для реализации которого необходимы оборудование, материалы и транспорт. Понимание обществом эффектов интеграции произойдет, и цель интеграции будет достигнута, когда будет осуществлена глубокая технологическая интеграция: будут созданы крупные ТНК, региональные промышленные кластеры, результаты деятельности которых

будут находить спрос на международном рынке, а сами компании будут занимать лидерские позиции в мировой экономике.

Литература:

1. *Интеграционный барометр – 2013. – СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2013. – с.102.*
2. *Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕвразЭС: научно-технический отчет. – СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2012. – с. 168.*
3. *Технологическая кооперация и повышение конкурентоспособности в ЕЭП. – СПб.: ЦИИ ЕБР, 2013. – с.92.*
4. *Государства-члены Таможенного союза и Единого экономического пространства. 2005–2012.: краткий статистический сборник. – Москва.: ГМЦ Росстата, 2013. – с. 128.*

УДК 338.48

М.В. Синиця, магістрантка
Науковий керівник: Л.І. Оппельд к.е.н.
Полтавський національний технічний університет
ім. Юрія Кондратюка.

ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Туристичний бізнес в Україні знаходиться на стадії становлення. Стан ринку туристичних послуг визначається соціально-економічними і політичними процесами, які відбуваються в країні, відтворюючи хід реформування суспільного життя. Україна належить до країн, де туризм як активний спосіб проведення дозвілля заохочувався державою і був сприйнятий більшістю населення як складова способу життя.

Протягом 2012 р. Україну відвідали 23 млн. осіб в'їзних (іноземних) туристів, що на 7,5 % ніж у 2011 р. На це позитивно вплинуло проведення Євро-2012. Зростання обсягів в'їзного потоку протягом 2012 р. відбулося за рахунок зростання числа поїздок з приватною метою (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги і структура міжнародних туристичних потоків України
за мотивацією у 2012 році [1]

Мотив	Іноземні громадяни, які відвідували Україну		Громадяни України, які вїжджали за кордон	
	осіб, млн.	частка, %	осіб, млн.	частка, %
Службова поїздка	0,7	4,0	0,9	5,0
Організований туризм	1,2	6,0	1,3	7,0
Приватний туризм	19,2	90,0	15	88,0
Всього	21,1	100,0	17,2	100,0

Поїздки з приватною метою зросли на 4%. Найбільше збільшення спостерігається по туристах з країн: Росія (на 20% або на 1,2 млн. осіб),

Словаччина (на 14% або на 70,1 тис. осіб), Угорщина (на 16 % або на 124,5 тис. осіб), Білорусь (на 3% або на 95,3 тис. осіб), Німеччина (на 7% або на 8 тис. осіб) [2].

Поїздки з службовою метою зменшилися на 10%. Найбільше падіння спостерігається по туристичним потокам з таких країн: Латвія (на 10% або на 0,7 тис. осіб), Польща (на 2% або на 3 тис. осіб), Росія (на 38% або на 110,6 тис. осіб) [1].

Виїзний туристичний потік збільшився за рахунок поїздок з метою приватних подорожей та службових поїздок .

Службові поїздки зросли на 3% за рахунок збільшення кількості виїжджаючих українських туристів до: Німеччини (на 11% або на 5,3 тис. осіб), Росії (на 45% або 54,7 тис. осіб), Словаччини (на 46% або на 11 тис. осіб), Туреччини (на 2% або на 0,8 тис. осіб) та Угорщини (на 16% або на 6,6 тис. осіб) [2].

В приватних поїздках спостерігається зростання на 15% за рахунок кількості виїжджаючих українських туристів до: Білорусії (на 14% або 128 тис. осіб), Польщі (на 42% або 1,1 млн. осіб), Росії (на 6% або на 278,3 тис. осіб), Єгипту (у 2,5 рази або на 30 тис. осіб), Угорщини (на 11% або на 176,1 тис. осіб), ОАЕ (у 2,5 рази або на 13,7 тис. осіб), Туреччини (72% або на 41,3 тис. осіб) та Німеччини (у 3 рази або на 198,7 тис. осіб).

В структурі в'їзного туристичного потоку відбулися такі зміни – частка організованого туризму зменшилась з 7% за 2011 рік до 6% за 2012 рік частка приватного туризму збільшилась з 89% за 2011 рік до 90% за 2012 рік, частка службових поїздок, як і за 2011 рік залишилась 4% (рис.1) [2].

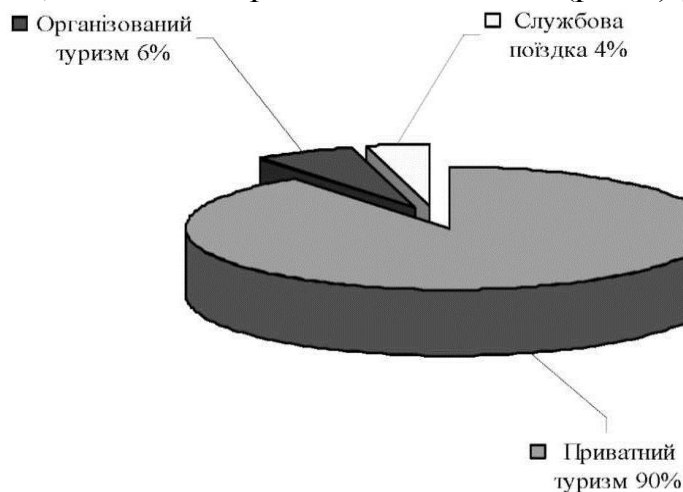


Рис. 1. Структура в'їзного туристичного потоку України за мотивацією у 2012 році

В структурі виїзного туристичного потоку відбулися зміни – частка службових поїздок скоротилась з 6% за 2011 р. до 5% за 2012 р., частка організованого туризму скоротилась з 12% за 2011 р. до 9% за 2012 р. та водночас виросла частка приватного туризму від 86% до 82% [2].

Таким чином, в цілому поживавлення туристичної активності в Україні чергується із спадами, відтворюючи в цих коливаннях не тільки стан внутрішнього ринкового середовища, але і світової ринкової кон'юнктури, де

імідж України залишається ще невизначеним. Спостерігається тенденція перевищення в'їзного потоку над виїзним в структурі міжнародного туризму. У структурі туристичних потоків як з України, так і до України за мотивацією домінує приватний туризм. У географічній структурі туристичних потоків як з України, так і до України домінуюче значення мають країни СНД та ЄС, а в його межах – перш за все країни-сусіди.

Література:

1. Довідка про динаміку туристичних потоків в Україні за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua>
2. Офіційний сайт Комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

УДК 338.124.4

В.В. Студінська, студентка
Науковий керівник: О.А. Гриценко д.е.н., проф.
Харківський національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

УРОКИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Економічна криза в Україні пов'язана з руйнівними процесами, які викликають деформацію та значні порушення національної системи грошового й кредитного обігу, тобто фінансової безпеки країни.

На сьогодні тема, що стосується економічної кризи є дуже актуальною, тому що неможливо знайти шляхи подолання і попередження економічної кризи в Україні, не знаючи її причин.

Економічна криза носить системний характер, тобто вона знаходиться в ієрархічній та функціональній залежності як з фінансовими (валютними, кредитними) відносинами, так і з реальним сектором економіки (ринком нерухомості та ін).

Причиною економічної кризи є диспропорційність функціонування національної економіки:

- компенсація надлишкового споживчого попиту стійким негативним залишком торгівельного балансу;
- залежність низькотехнологічного експорту від кон'юнктури світового ринку;
- неефективність фінансової системи і зростання зовнішнього боргу.

Передумовою розвитку економічних відносин є необхідність задоволення необхідних потреб людини. Прикладом може слугувати потреба людини у житлі. На відміну від багатьох інших благ, можливість задоволення даної потреби непорівнянна з поточною платоспроможністю населення. Окремо взятий громадянин України при самотійному

накопиченні коштів зможе задовольнити потребу в житлі десь приблизно через 180 років. Багато загальновідомі способи накопичення грошових коштів (за рахунок заощадження грошей у банках та ін.) не можуть стати поширеними способами придбання нерухомості. Якщо орієнтуватись на середньостатистичні рівні зарплати і вартості житла, то кількість працездатного населення, яке здатне придбати житло, не перевищує 15 % від усього населення.

Готували ґрунт для дозрівання проблем у сфері банківської ліквідності негативні особливості кредитування в Україні. Відбувалося ослаблення стандартів видачі кредитів, оскільки була відсутня глибока перевірка кредитоспроможності клієнтів. Агресивна політика кредитування сприяла стимулюванню позик тим верствам населення, у яких був недостатньо високий рівень доходу, а отже, виявлялися більш високі ризики неповернення кредиту.

З 2001 року ринок нерухомості України починає активно розвиватися, - це призвело до розширення будівництва. Одночасно функціонує на ринку нерухомості і підвищений розмір кредитування. Інвестори нарощують свої вкладення в будівництво нерухомості і цим стимулюють попит на будівельні матеріали. Це призводить до зростання цін на будівельні матеріали, - і відповідно зростають ціни на нерухомість, які починають випереджати темпи зростання доходів населення.

Помітне зниження кредитоспроможності в системі банку безпосередньо провокує банківську паніку, яка передбачає масове вилучення вкладів з банків. Різке скорочення міжбанківського кредитування, в кінцевому рахунку, призводить до зростання недовіри до банківських установ, всі ці процеси і свідчать про банківську кризу.

Економічна криза значно вплинула на фінансову систему, тому можна визначити наступні аспекти наслідків економічної кризи:

- низький рівень міжнародних резервів Національного банку України;
- провали державного регулювання: неспроможність політичної системи виробити і реалізувати швидкі та ефективні рішення в економічній політиці;
- брак практики в економічній політиці;
- велика залежність від експорту та імпорту капіталу;
- великий розмір боргу країни;
- скорочення надходжень і видатків бюджету;
- зниження темпів зростання ВВП.

На сьогодні економічна криза в Україні не подолана, хоча почалися позитивні зміни в банківській сфері. Такі зміни є не досить значними, але все ж вони є. Наприклад, згідно з дослідженнями, значно збільшилася довіра до банківських установ, а також відбулася активізація банківської ліквідності.

Однак за умов формування ефективної антикризової державної політики, яка буде спрямована на модернізацію національної економіки, застосування інноваційно-інвестиційних моделей, використання значного внутрішнього потенціалу можна буде створити стабільну економічну систему.

Але при створенні антикризової політики слід враховувати низку наступних обов'язкових чинників, таких як:

- підтримання відносно високих темпів економічного зростання, від яких залежить фінансова забезпеченість соціальної політики держави;
- недопущення зниження добробуту населення, що має значний вплив на внутрішній попит;
- підтримка стабільності національної валюти.

УДК 330 (73)

А.О. Ступарь, магістрант
Науковий керівник: Л.С. Ринейська, к.е.н.
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

США У МІЖНАРОДНІЙ СИСТЕМІ РУХУ КАПІТАЛУ

Економіка США є однією з найбільш диверсифікованих національних економік світу та утримує лідерство у міжнародній економіці в останні 100 років [1]. Навіть не зважаючи на глобальну фінансово-економічну кризу 2008 – 2009 років Сполучені Штати змогли утримати статус економічного лідера із 15,04 трлн. дол. у 2011 р. (за паритетом купівельної спроможності), (1-е місце у світі, 20% світового ВВП), з 48 тис. дол. ВВП на душу населення (11-е місце) та середньою зарплатою 47390 дол. щорічно США експортували товарів на 1,5 трлн. дол., 90,8% яких – високотехнологічна продукція [2, с. 32]. Значні досягнення американської економіки звернули на себе увагу дослідників. Багато вчених досліджували економічний розвиток США, в тому числі В. Супян, В. Шавшуков, А. Семенов, О. Шнипко та інші. Але зважаючи на складність та багатовекторність цього процесу, він потребує подальшого вивчення. Зокрема науковий і практичний інтерес становить дослідження питання участі США у міжнародній системі руху капіталу.

Важливе уявлення про позиції країни у світі дає її місце у міжнародному русі капіталу. У 2011р. вартість американських активів за кордоном досягла 21,1 трлн. дол., а протягом 2012 року - 25,2 трлн. дол. [3, с. 11]

Особливий інтерес представляє баланс між прямими інвестиціями США за кордоном та закордонними інвестиціями у США. Прямі інвестиції США за кордон склали у 2011 р. 4,8 трлн. дол. Іноземні прямі інвестиції у США склали у 2011 р. 2,9 трлн. дол. Таким чином, американські прямі інвестиції за кордон перевищують прямі інвестиції інших країн на 1,8 трлн. дол. Ці дані свідчать про те, що США залишаються найбільш привабливим місцем у світі для фінансових

і нефінансових активів. Їх масштаби помітно перевищують обсяг коштів у будь-яку іншу країну. Переважання американських прямих інвестицій за кордон над іноземними у США (при безумовному лідерстві за обсягом порівняно з іншими країнами – далі з великим відставанням йдуть Великобританія, Франція і Німеччина), свідчить про значення прямих іноземних інвестицій для інших країн, що спрямовуються, перш за все, американськими ТНК, які домінують у світовій економіці. Так, серед 500 найбільших компаній світу за розмірами виручки і прибутку – 132 американських ТНК, 73 – китайських і 68 японських. У десятці лідерів – чотири американських ТНК – «Ексон Мобіл», «Волмарт сторс», «Шеврон Тексако» і «Коноко-Філіпс». У список перших 50 компаній світу входять 12 американських. При цьому ступінь залучення у зарубіжну діяльність великих американських ТНК є надзвичайно великою. Так, машинобудівна компанія «Дженерал електрик» має за кордоном більше активів, ніж будь-яка нефінансова корпорація у світі – більше 500 млрд.дол. Її закордонні активи перевищують 70% всіх активів компанії. За кордоном також працює більше 50% трьохсоттисячної робочої сили компанії. За ринковою капіталізацією до десятки найбільших компаній світу входять «Джей-пі Морган Чейз» (1-е місце), «Дженерал електрик» (3-е місце), «Ексон Мобіл» (4-е місце), «Беркшир хатевей» (8-е місце) і «Сітігруп» (10-е місце) [3, с. 12; 4, с. 75].

У 2011 р. зайнятість в американських ТНК досягла 34 млн. чоловік (23 млн. чоловік в США і 11 млн. чоловік у закордонних філіях). Капіталовкладення американських ТНК по всьому світу збільшилися за 2010 р. на 3,9% до рівня в 621 млрд.дол. (447 млрд. дол. на території США і 173 млрд. дол. за кордоном). Обсяг продажів материнських компаній ТНК склав у 2010 р. 9,8 трлн. дол., а іноземних філій -5,2 трлн. дол.[3, с. 12].

Таким чином, можна зробити висновок, що саме активна участь Сполучених Штатів Америки у міжнародному русі капіталу стала запорукою динамічного розвитку американської економіки. Особливу роль при цьому відіграють транснаціональні корпорації, які збільшують свою кількість і активізують діяльність, створюючи розгалужену мережу своїх філій у різних країнах світу. Американські ТНК спрямовують значні інвестиції для розгортання бізнесу у багатьох приймаючих державах і отримують внаслідок цього надприбутки.

Література:

1. *Економіка США на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expert.ru/dossier/story/ekonomika-ssha/>*
2. Шавиуков В.М. «Смена караула» в глобальній економіці: оцінка сценарія / В.М. Шавиуков // *США і Канада. Економіка. Політика. Культура.* – 2012. – № 12 (516). – С. 32 – 38.
3. Супян В.Б. *США в світовій економіці: перспективи збереження лідерства* / В.Б. Супян // *США і Канада: Економіка. Політика. Культура.* – 2013. – № 7. – С. 3 – 15.
4. Семенов А. *Іноземний економічний сектор у США і зарубіжний сектор США: порівняльний аналіз* / А. Семенов // *Економіка України.* – 2010. – № 1. – С. 73 – 81.

Д. Султанов, М. Диченков, студенты
Научный руководитель: Ю.М. Попова, к.э.н., доцент
Полтавский национальный технический университет
имени Юрия Кондратюка

ПОСЛЕДСТВИЯ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобальные финансы становятся отделенным сектором мировой экономики, который имеет большую доходность по сравнению с реальным сектором, отвлекает часть производственного капитала, создает виртуальные деньги и кредитные обязанности.

Глобальное финансовое пространство создает условия для экономического роста вследствие следующих тенденций:

- рост темпов концентрации финансового и промышленного капитала, увеличение количества их слияний;
- снижение значения монетарных факторов в формировании валютных курсов и рост движения капитала;
- занятие фондовыми рынками главной структурообразующей роли в финансовом секторе;
- изменение структуры инструментов финансового рынка – рост доли инструментов – титулов реального сектора – корпоративных ценных бумаг и их производных;
- усиление взаимозависимости финансовых и реальных секторов экономики [1].

Интернационализация финансовой сферы осуществляется по трем основным направлениям:

- 1) интернационализация финансовых услуг с проникновением в экономику развивающихся стран иностранных банков и других финансовых учреждений;
- 2) рост международных потоков акционерного капитала, учитывая прямые иностранные инвестиции, объем которых в последнее время был больше, чем потоки долговых обязательств;
- 3) усиление потоков долговых обязательств, главные индикаторы которых – уровень процентных ставок и валютных курсов.

Финансовая глобализация осуществляется в мире в той мере, в которой микро- и макроэкономические параметры национальных хозяйственных систем (объемы и направления инвестиций, маркетинговая стратегия, направления роста, структурные сдвиги в национальных хозяйственных системах и в мировом разделении труда, уровень и динамика инфляции) формируются под определяющим влиянием конъюнктуры финансовых рынков, на которых доминирует ограниченный круг конкурирующих между собой финансовых ТНК, которые создают виртуальные фиктивные сети [2].

Финансовая глобализация обусловила: возникновение и функционирование глобального рынка, реализацию глобальных финансовых стратегий ТНК и ТНБ, свободное и эффективное перемещение капиталов

между странами и регионами мира, формирование системы наднационального регулирования международных финансов [1].

Внутренние свойства глобального финансового рынка следующие:

1) международные масштабы совершения сделок и, соответственно, трансграничное переливание капитала;

2) деятельность ТНБ, финансово-промышленных групп, инвестиционных фондов и компаний, пенсионных и страховых фондов, глобальных ТНК как субъектов рынка;

3) доступность для инвесторов и заемщиков;

4) непрерывность процессов инвестирования, кредитования, торговли валютой и ценными бумагами, использование глобальных электронных сетей, которые являются факторами экономического развития, поскольку каждый из них способствует росту объемов привлечения инвестиционных ресурсов и влияет на другие параметры [1].

Особое значение для финансовой глобализации имеет перемещение денежного капитала из страны в страну. Вывоз капитала за пределы национальных границ является мощным фактором углубления финансовой глобализации, сближения уровней развития различных стран, создания атмосферы взаимного доверия и уважения интересов в международной среде. Следует отметить, что экспорт капитала возможен только при наличии в хозяйстве страны – экспортера значительных денежных сбережений, которые способны трансформироваться в капитал как для внутренних, так и для внешних инвестиций. Без создания свободных финансовых ресурсов в определенном кругу стран финансовая глобализация развиваться не может [2].

Миграция финансового капитала между странами во многом осуществляется благодаря задействованию распределительного механизма мирового рынка ссудных капиталов, функционированию инвестиций мирового рынка и собственно финансовых рынков. Состояние таких рынков определяет движение денежной массы, которую определяют узловые центры глобальной финансовой системы.

Таким образом, проникновение в национальную экономику иностранного капитала может вызвать неоднозначные последствия, создавая ряд угроз национальной экономической безопасности страны-реципиента. Следует подчеркнуть, что в подавляющем большинстве случаев эти угрозы не являются умышленными, а вытекают из реализации основной целевой функции иностранной инвестиции – обеспечение максимальной доходности использования активов. Угрозы обусловлены также и особенностями инвестиций.

Література:

1. Головин М. Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/639-finansovaya-globalizaciya.html>

2. Луцишин З. Асиметрія фінансової глобалізації // Економічний Часопис-XXI. – 2011. – №7-8.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ДИРЕКТИВ ЄВРОСОЮЗУ ЯК ПІДҐРУНТЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ

Одне із завдань економічної інтеграції країн Європейського союзу — формування єдиного страхового ринку. Основні кроки Європейського комітету із страхування в області формування спільного страхового ринку: вироблення і прийняття принципів визнаних всіма його учасниками; розробка директив Європейського союзу як складових підвалин страхового регулювання.

Середдиректив Євросоюзу важлива роль надається Solvency II, яка була прийнята Європейським Парламентом 22 квітня 2009 року, дата імплементації якої 1 січня 2013 року. Solvency II передбачає поглиблений перегляд режиму достатності капіталу в галузі страхування Євросоюзу. Основною метою є створення загальноєвропейських вимог до капіталу та стандартів управління ризиками, які будуть застосовуватись замість вимог Solvency I. Недоліком яких є те, що запроваджена ними система має ретроспективний, а не перспективний характер. Вона не вимагає від керівництва страхових компаній і органів нагляду за страховою діяльністю аналізувати позицію кожного страховика з точки зору ризиків. Вона не враховує низку важливих ризиків, таких як ризик управління активами/ пасивами, кредитний ризик або ринковий ризик. Система не узгоджує найбільш важливий елемент балансу страховика, тобто технічні аспекти, і тому не дозволяє порівнювати фінансове становище страхових компаній різних держав — членів.

Solvency I запровадив для страхових компаній паспорт, відповідно до положень про який, фінансовий нагляд за діяльністю страховика, включаючи нагляд за діяльністю, яку він здійснює або через свої філії, або на виконання свободи надання послуг, покладається на регуляторний орган країни — походження. Детальні положення про порядок застосування положень про паспорт у секторі страхування містяться в Генеральному протоколі про співробітництво регуляторних органів держав — членів ЄС, які здійснюють нагляд за діяльністю страхових компаній (далі «Протокол»). Цей Протокол містить положення, згідно із якими його дія поширюється на регуляторні органи держав, які не є членами ЄС, але беруть участь в Угоді про ЄЕЗ.

Під дію Solvency II будуть підпадати усі страхові та перестрахові компанії з валовим доходом страховика більшим ніж 5 мільйонів євро або технічними резервами більшими ніж 25 мільйонів євро. Встановлення більш жорстких вимог достатності капіталу та ризик-менеджменту сприятиме зменшенню ризиків неплатоспроможності страховика, збитків споживача та дестабілізації ринку. Вимоги до платоспроможності будуть більш складними ніж це представлено в рамках Solvency I. Якщо чинні вимоги до платоспроможності сконцентровані на зобов'язаннях страхової компанії, то Solvency II також

концентрує увагу на активах страхової компанії. Страховики будуть зобов'язані враховувати ринковий ризик (ризик зниження вартості інвестованих активів страховиків), кредитний ризик (ризик неплатоспроможності третьої особи) та операційний ризик (системний ризик).

Solvency II складається з трьох компонентів (pillars) (таблиця 1):

Таблиця 1

Зміст компонентів Solvency II

Компоненти	Зміст компонентів
Компонент I	Наявність достатніх фінансових ресурсів: застосовується до всіх компаній та складається з основних кількісних вимог до власних коштів, технічних резервів, розрахунку вимог до капіталу відповідно до Solvency II (фактична маржа платоспроможності - the Solvency Capital Requirements – SCR та нормативна маржа платоспроможності - Minimum Capital Requirements - MCR).
Компонент II	Наявність адекватної системи управління: передбачає ефективну систему ризик-менеджменту та перспективне виявлення ризиків за допомогою власної оцінки ризиків та платоспроможності. Перегляд процесу нагляду: загальна діяльність компетентного органу щодо здійснення нагляду за страховими та перестраховими компаніями щодо дотримання вимог Директиви ЄС та виявлення тих організаційних або фінансових слабких місць, які несуть збільшення рівня ризику для страхувальників.
Компонент III	Вимоги до звітності та системи розкриття інформації – компанії мають збільшити кількість інформації, яка буде доступна споживачам. Це допоможе підтримувати дисципліну на ринку та забезпечить стабільність страховиків та перестраховиків. Крім того, компанії мають включати більше інформації до звіту, який надається наглядовому органу.

Слід зазначити, що фактична маржа платоспроможності (SCR) – це ключова вимога до платоспроможності, яка ґрунтується на оцінці ризиків. Solvency II встановлює два методи для оцінки нормативної маржі платоспроможності: стандартна європейська формула та внутрішня модель, яка самостійно розроблена компанією. Фактична маржа платоспроможності буде охоплювати всі типи ризиків страховика або перестраховика та методики зниження ризиків. Нормативна маржа платоспроможності – це мінімальний рівень платоспроможності. Якщо у компанії маржа платоспроможності стає нижчою нормативного рівня це обумовлює відкликання ліцензії.

Крім того, Solvency II регулює питання спроможності наглядового органу здійснювати нагляд у групах, гарантуючи, що ризики, для групи компаній не будуть недооцінені, та сприятиме співробітництву між регуляторами.

Література:

1. *Європейські стандарти платоспроможності страхових компаній (Solvency I та Solvency 2) [Електронний ресурс] / інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку http://ufin.com.ua/analit_mat/sdu/015.htm*

А.А. Титов, студент
Науковий керівник: Л.І. Оппельд, к.е.н.
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка.

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У СКЛАДІ ОЧЕС

Сучасні тенденції розвитку економіко–політичних взаємин між країнами характеризуються принципом багатоаспектності й досягненням найбільшого економічного ефекту. До ОЧЕС входять 12 держав, у яких живуть 350 млн чоловік. На цю організацію припадає чотири відсотки світового торговельного обороту, її ядро становлять Росія, Туреччина, Україна – великий чорноморський трикутник.

Важливим моментом відносно інтересів України в розвитку причорноморського співробітництва є необхідність розглядати цей процес у двох політичних вимірах і двох економічних поняттях: вузькому й широкому. У вузькому вимірі передбачається співробітництво територій, які безпосередньо прилягають до Чорного моря й у господарському відношенні тісно з ними зв'язані, що обумовлюється традиціями взаємин прибережних територій, які історично зложилися. Широкий вимір лежить у реалізації зовнішньополітичного курсу спрямованого на євроінтеграцію. І для цього українське керівництво створює сприятливі умови для посилення своєї ролі в глобальних і регіональних системах міжнародних відносин. Щодо цього йдеться про залучення до причорноморського співробітництва всього економічного простору України через механізм взаємодії державних і підприємницьких структур, який повинен забезпечити розвиток співробітництва країн–учасниць із метою повноцінного приєднання до економічного і правового простору європейського континенту [1].

Модернізуючи власну економіку, Україна шукає шляхи для кооперації, формування рівноправних, вигідних партнерських відносин, із країнами регіону. Система ЧЕС для України є важливим елементом у розвитку стратегії довгострокового співробітництва із країнами Сходу. Україна проявляє зацікавленість у реалізації в рамках ЧЕС проєктів щодо модернізації нафтопереробних заводів, створення нових потужностей, зокрема терміналів на берегах Чорного моря для прийняття нафти й газу, здійснення наукових досліджень із іноземними фірмами щодо використання нетрадиційних джерел енергії, технічного переозброєння металургійних підприємств та багатобічної програми виробництва електронної техніки для різних галузей народного господарства. Рівень енергетичної безпеки України знизився [1].

Головні фактори, що впливають на зниження енергетичної безпеки, полягають у тому, що Україна втратила контакти з партнерами в Середній Азії. Раніше у країні був прямий контакт із Туркменістаном, що давало Україні можливість проводити більш ефективну політику по забезпеченню

ресурсами природного газу. Другий фактор – погіршується стан газотранспортної системи, фізичне й моральне зношування якої вже досягло приблизно 60 %, а по деяких вузлах і вище. Україна в останній період не вкладала коштів у підтримку на необхідному рівні технічної й технологічної надійності, включаючи завдання модернізації газотранспортної системи.

Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» втратила ліквідних промислових споживачів у країні, що негативно вплинуло на її фінансовий стан. Подорожчання газу, що спочатку сприймалося як об'єктивний процес, що стимулює модернізацію економіки, зараз стало важливим чинником зниження її конкурентоспроможності. Фінансові проблеми НАК привели до того, що індустрія стала платити за енергоносії навіть більше, ніж об'єктивно необхідно, ще більше розганяючи інфляцію в країні. Практика ціноутворення газу обурювала промислові кола.

Альтернативою російського газу може стати імпортований газ по газопроводу «Набукко». Найбільше у світі шельфове родовище газу Південний Парс дозволить Ірану довести щорічний видобуток з нинішніх 160 до 290 млрд. кубометрів до 2010 року й приступитися до масованого експорту палива. Планується, зокрема, побудувати потужний трубопровід «Набукко», що пройде територією Туреччини, Болгарії, Румунії, Угорщини й Австрії. Цей проект вартістю 5,8 млрд. євро повинен бути завершений до 2011 року [2].

У 2012 році був підписаний ірано-український протокол про наміри щодо будівництва гілки трубопроводу від Бургаса (Болгарія) до Ізмаїла. Для цього потрібно погодити новий маршрут з Євросоюзом, Болгарією й Румунією й знайти фінансові ресурси.

Отже, виходячи із цього, відносини із країнами Чорноморського регіону в рамках ЧЕС є важливим політичним прецедентом у перебудові регіональної системи безпеки й співробітництва. Основні завдання участі України в Чорноморському регіоні в цілому й ОЧЕС полягає в наступному: необхідно виробити переоцінку системи пріоритетів у відносинах з державами регіону в межах ЧЕС, знайти прийнятні шляхи узгодження інтересів країн ЧЕС із іншими міжнародними структурами; продовжити роботу над зміною української законодавчої бази, що відповідає за міждержавне й регіональне співробітництво й створює сприятливий інвестиційний клімат у регіоні; розробити моделі взаємодії існуючих інституційних механізмів (у т.ч. міжурядових, міжпарламентських, банківських, академічних і так далі) для посилення євроінтеграційних процесів, економічного розвитку й забезпечення економічної безпеки, і зниження рівня економічної залежності в регіоні.

Література:

1. Макогон Ю. В. *Экономические интересы Украины и ОЧЭС. – Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках ЧЕС и ГУАМ: Сборн. научн. трудов. – Одесса–Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2008. – С. 4–15.*

2. *Black Sea Economic Cooperation (BSEC)* [Електр. ресурс]. - Режим доступу: www.bsec-organization.org

**DEFINING THE POSITION OF THE UKRAINIAN ECONOMY ON
VARIOUS INTERNATIONAL RANKINGS**

Competitiveness is one of the most important integral characteristics, that is used for analysis of economic situation and position of certain economical entities.

Current approach of World economic forum separates two sides of the definition of international competitiveness: 1) ability of economics to reach steady economical rise in middle- and long-term periods, which is based on understanding determinants of complex process of economical rise and development by economists; 2) development of the factors, that are specific for the companies and facilitate increasing of efficiency and productivity of work on micro-level [1].

There are many international ratings in the world, that help to analyze the position of national economy among the leading economies of other countries. For example, WEF counts also general index of global competitiveness. It consists of 12 elements: quality of social institutes, substructure, macroeconomic stability, health and primary education, high and professional education, efficiency the market of goods and services, efficiency of labor-market, development of financial market, equipment with modern technologies, market size, level of business development, innovational potential. According to this index in 2012 Ukraine took 73rd place out of 144 countries of the world. The lowest marks Ukraine got in such positions: efficiency of law system in regulation of arguments, protections of rights, steadiness of bank system, efficiency of taxation system, simplicity of customs proceedings [2].

The research organization “HeritageFoundation” (USA) calculates the Index of Economic Freedom. The term “economic freedom” is interpreted as a degree of non-interference of the country into production, distribution and consumption of goods and services along with guaranteeing the necessary level of protection and freedom for the citizens. In 2012 Ukraine took the 161st place out of 177 countries [3]. Experts of this organization note that the first positive changes have occurred in the sphere of business activity (the process of simplified registration of enterprises has started) and in the sphere of money stability, but there still are problem questions: supremacy of law, protection of incorporeal right, corruption, control of private investments etc.

Index of failed countries is one of the key international socio-political indexes. The index is formed of 12 factors which describe basic social, economic and political characteristics of a country. Social factors are: “population pressure”, “mass movement of refugees and internal migration of population”; economic factors – “inequality of economic development of groups”, “poverty and economic breakdown”; political factors – “criminalization/legitimacy of the state”, “worsening of public service”, “securing people’s rights”. In 2012 Ukraine got from experts 67,2 points and shared the 113th place of the rating with Belize [4].

Globalization index is the rating of countries according to the measure of their global connections, integration and independence in economic, social, technological,

cultural, political and ecological spheres. The index was created in 2002 by Swiss Economic Institute and Swiss Federal Institute of Technology. In 2012 Ukraine took the 44th place out of 208 countries [5].

Ease of doing business index – is an investigation of possible realization of an enterprise. Nine factors are the basis of the index: “Opening business”, “Work with building licenses”, “Property registration”, “Obtaining a credit”, “Protection of investors”, “Tax payment”, “International trade”, “Maintenance of contract” and “Closing business”. In the last rating Ukraine took the 137th place out of 185 countries. Ukrainian changes in such factors as “Opening business”, “Property registration” and “Tax payment” were highly appreciated [6].

The Democracy index is based on five categories: electoral process and pluralism; civil liberties; the functioning of government; political participation; and political culture. In the last rating Ukraine took the 80th place out of 167 countries. Experts thought that in Ukraine the democratic gains of the Orange Revolution were being undermined, including the conduct of elections, media freedoms and treatment of the opposition [7].

The Prosperity Index is the only global index that measures national prosperity based on both wealth and wellbeing. The Index seeks to redefine the concept of national prosperity to include, as a matter of fundamental importance, factors such as democratic governance, entrepreneurial opportunity, and social cohesion. Ukraine took 71st place out of 142 countries. The best results it has achieved in such indexes: education (29th of 142), safety and security (56th of 142). The worst results were shown in such indexes: governance (121st of 142), economy (110th of 142) [8].

The strategy of providing the competitiveness of Ukrainian economy has to assist in realization of such tasks: stimulation of economic growth with the increase of internal factors of economic dynamics: customer demand of population, investment demand of enterprises; formation of effective institutional structure of national economy; stimulation of innovative processes; eliminating shadow economy, legalization of shadow income and capitals.

Literature:

1. Конкурентоспроможність країни за визначенням ВЕФ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/regional-competitiveness>
2. GlobalCompetitivenessReport 2012-2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>
3. IndexofEconomicFreedom 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/>
4. Failed State Index 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.foreignpolicy.com>
5. GlobalizationIndex 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalization.kof.ethz.ch/>
6. Doing Business 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
7. Democracy Index 2012: Democracy is at a standstill. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=DemocracyIndex12
8. The Legatum Prosperity Index 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prosperity.com>.

А.О. Тойлієва, студентка
Науковий керівник: Л.І. Оппельд, к.е.н.,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПРОБЛЕМИ ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ У СВІТОВІ ОСВІТНІ РЕЙТИНГИ

Проблема посилення позицій країни у міжнародних рейтингах набуває все більшого значення в умовах посилення взаємозалежності національних економік. Рейтинги ВНЗ стали дієвим інструментом управління системою освіти, засобом підвищення конкурентоспроможності та якості освіти, з одного боку, та важливим джерелом отримання інформації про ВНЗ абітурієнтів.

В Україні є розвинена мережа ВНЗ, чільне місце в яких посідають університети. Зокрема, в 2011 р. у країні налічувалось 349 ВНЗ III і IV рівнів акредитації [1], зокрема - 197 університетів [2]. Серед них - один із найстаріший у Східній Європі Львівський національний університет, Київський національний університет ім. Т. Шевченка, Національний університет «Києво-Могилянська академія», Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», Донецький національний технічний університет. Ці навчальні заклади володіють потужною матеріально-технічною базою, кадровим потенціалом, науковими школами, відомі далеко за межами своєї країни, проте не входять в світові університетські рейтинги.

Розглядаючи світовий досвід міжнародних університетів слід відзначити, що одним із найбільш авторитетних рейтингів університетів є Шанхайський рейтинг (ARWU - академічний рейтинг світових університетів). Він оцінює переважно науково-дослідну складову університетської діяльності, розглядаючи декілька критеріїв. Насамперед, якість освіти (10%), яка визначається за числом випускників, які отримали Нобелівську премію чи особливі відзнаки в своїх галузях; друге - рівень викладачів (40 %), який визначається за двома категоріями: а) кількість викладачів - лауреатів Нобелівських премій та спеціальних відзнак в своїх галузях (20 %); б) частота цитування праць викладачів в 21 предметній категорії за версію 181 ISI Highly Cited (20%); третє- результативність наукових досліджень (40%), яка визначається за кількістю публікацій у відомих академічних журналах світу, і четверте- своєрідна «Академічна густина університету (10%), коли результати, отримані першими трьома критеріями, діляться на число постійних викладачів університету [3].

Якщо оцінити українські університети за критеріями Шанхайського рейтингу, то очевидними є такі причини відсутності в ньому вітчизняних ВНЗ:

- відсутність випускників та викладачів українських університетів,

нагороджених Нобелівською премією чи особливими відзнаками в своїх галузях. Це проблема не лише нижчої якості наукових та прикладних доробок вітчизняних викладачів порівняно зі світовими науковцями. Проблема організації української науки - у нас традиційно дослідницька сфера акумульована в системі Академії наук, а університет переважно виконує навчальну функцію. Є ще проблема із критерієм оцінювання. Поза сумнівом, нагородження чи навіть номінація на Нобелівську премію, чи медаль Філдса є виявом світового визнання. Проте отримання цих премій є дуже обмеженим і в часі і за критеріями номінування. За більшість напрямків досліджень не дають Нобелівську премію. Загалом у світі всього 806 володарів цієї премії. Медаль Філдса надається за дослідження в обмеженій області математики і лише дослідникам, молодшим за 40 років. Отже, надто мало науковців мають змогу отримати такий рівень світового визнання, за яким оцінюють якість науки в університеті.

- порівняно невелика частота цитувань та публікація праць викладачів українських університетів в відомих світових журналах. Причиною цьому є, насамперед, переважання публікацій вітчизняних науковців в українських наукових виданнях. Мовний бар'єр не сприяє поширенню інформації в світовому науковому просторі. Але навіть та невелика частина вітчизняних науковців, яка публікує свої праці в іноземних наукових джерелах, досить часто надають перевагу публікаціям у виданнях закордонних університетів, почесними званнями яких вони володіють, чи в яких закінчили ті чи інші програми. Другим шановним рейтингом університетів вважається рейтинг впливового британського видання «Тайме», який з 2009 р. формує перелік найкращих університетів світу спільно з компанією «Thomson Reuters». Критерії їх рейтингу такі: перший - оцінка науково-дослідної діяльності університетів- 55 %; другий - оцінка інституціональних характеристик університету - 25 % (кількість співробітників на одного викладача, співвідношення випускників з PhD (ступінь доктора філософії, що прирівнюється до вітчизняного ступеня кандидата наук) та іншими науковими ступенями, оцінка якості викладання в університеті з боку академічного співтовариства і обсяг прибутку університету в розрахунку на одного співробітника); третій - оцінка економічної та інноваційної активності університету - 10 % (прибуток, отриманий від науково-дослідної діяльності від реального сектора економіки в перерахунку на одного наукового співробітника); четверте - інтернаціоналізація університетів (співвідношення іноземних та місцевих студентів та іноземних та місцевих викладачів).

Таким чином, причинами відсутності українських університетів в рейтингу журналу «Тайме» є слабка цитованість викладачів вітчизняних університетів та мала кількість публікацій в іноземних джерелах, а також необхідно реформувати систему вищої освіти і науки шляхом реалізації заходів, наведених вище. Тобто зробити все можливе для підвищення якості освіти і науки, зростання її конкурентоспроможності. Проте необхідно пам'ятати, що входження у світові університетські рейтинги - це не

самоціль, а лише інструмент для досягнення глобальнішої мети - отримати чесне і об'єктивне визнання української вищої освіти світовою спільнотою.

Література:

1. Статистична інформація. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.te.ukrstat.gov.ua/statinfo.html>; <http://www.te.ukrstat.gov.ua>.
2. Вищий навчальний заклад. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.uk.wikipedia.org>.
3. Как у Табачника хотели обмануть Януковича. [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.news.finance.ua>.

УДК 33(477):339.9

І.О. Трутень, студентка
Науковий керівник: Т.А. Непокупна, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ЄС: ТРАНСПОРТНА СФЕРА

Характерною рисою сучасного світового розвитку країн є активізація інтеграційних процесів. При цьому, навіть, ті країни, які не входять до складу інтеграційних об'єднань, неминуче відчують на собі їх вплив. Після останнього розширення ЄС Україна стала безпосереднім сусідом Євросоюзу, що відкриває нові можливості для співпраці між Україною та ЄС.

Відомо, що свій початок відносини між Україною та ЄС беруть у грудні 1991 р., відколи Міністр закордонних справ Нідерландів, тодішньої головної в ЄС, у своєму листі від імені Євросоюзу офіційно визнав незалежність України [1]. Правовою основою відносин між Україною та ЄС виступає Угода про партнерство та співробітництво (УПС), що набула чинності 1.03.1998 р. та започаткувала співробітництво у політичних, торговельно-економічних та гуманітарних сферах.

На сьогодні в рамках УПС визначено 7 пріоритетів співпраці між Україною та ЄС, а саме: енергетика, торгівля та інвестиції, юстиція та внутрішні справи, наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу, охорона навколишнього середовища, транспортна сфера, транскордонне співробітництво, співпраця у сфері науки, технологій та космосу [2].

Вигідне географічне місцезонашення України, розвинена транспортна інфраструктура, наявність морських портів, вода в яких не замерзає, сприяє активним транзитним вантажопотокам через територію України між країнами ЄС, Азії, Близького Сходу та іншими регіонами. Відповідно, пріоритетними напрямками співробітництва України та ЄС у транспортній сфері визнано:

- розвиток транспортної інфраструктури України та її інтеграція до

загальноєвропейської транспортної системи;

- підвищення рівня безпеки на транспорті та адаптація відповідного національного законодавства із залученням проекту ЄК TWINNING;
- модернізацію та оновлення основних фондів і рухомого складу транспорту;
- створення Спільного авіаційного простору між Україною та ЄС [3].

Так, зростання обсягів торгівлі ЄС з Китаєм, Росією та Індією обумовило ініціювання Китаєм будівництва високошвидкісної залізничної магістралі з Європи до Китаю [4]. Очікується, що перша транснаціональна магістраль пройде маршрутом Лондон–Париж–Берлін–Варшава–Київ–Санкт-Петербург–Москва–Єкатеринбург–Астана–Іркутськ–Улан-Батор–Пекін.

Слід зазначити, що реалізацію запланованого з боку України гальмують низка проблем, а саме:

- не набув завершення процес підготовки та впровадження нормативно-правових актів у сфері приватизації та використання принципів державно-приватного партнерства під час будівництва і передачі об'єктів транспортної інфраструктури у концесію;
- незадовільним є технічний стан рухомого складу залізниць, низький рівень якості та швидкості перевезень;
- слабою є активність реалізації проектів з будівництва високошвидкісних залізничних доріг.

Незважаючи на вищезазначені проблеми, вітчизняні науковці на основі проведених досліджень настійливо рекомендують налагоджувати міжнародне економічне співробітництво України з ЄС у транспортній сфері. Це сприятиме прискоренню інтеграції різних видів транспорту, зокрема залізничного, до європейської та світової транспортної системи, впровадженню принципів європейської транспортної політики в Україні.

Для цього необхідно: розвивати й удосконалювати вітчизняне законодавства у сфері транспорту, адаптувати його до законодавства ЄС; розвивати митні технології, інформаційні системи, інфраструктури транзитних перевезень; створити уніфіковану систему національних правил організації комбінованих перевезень транзитних вантажів за участі морського та автомобільного транспорту, залізничних шляхів; розвивати державно-приватне партнерство за участю провідних європейських компаній шляхом утворення спільних підприємств, розвитку механізмів концесій, укладання договорів про спільну діяльність, лізингу та ін.; активізувати співробітництво з країнами, які мають тривалий досвід і відповідну спеціалізацію на європейському ринку транспортних залізничних послуг [3].

Література:

1. Відносини Україна – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua>.
2. Історія відносин Україна – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua>.
3. Щодо перспективних напрямів співробітництва України з країнами ЄС у

реалізації потенціалу транспортної системи України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.

4. Чупир О.М. Проблеми та нові принципи функціонування будівельної сфери залізничного транспорту України [Електронний ресурс] / О.М. Чупир. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>.

УДК 911.3

В. Тютюнник, студент

Науковий керівник: Л.І. Оппельд, к.е.н.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка.

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНІХ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Зовнішня торгівля - невід'ємна складова діяльності підприємств, вона є своєрідним індикатором їх розвитку. На сьогоднішній день зовнішня торгівля залишається однією з найбільш динамічних сфер світового господарства. Зовнішня торгівля як вид діяльності надає можливість різним країнам продемонструвати свої переваги; за цих умов споживачі мають великий вибір товарів. Міжнародну торгівлю зазвичай можна розглянути як вид взаємовідносин між країнами, що являє собою обмін товарів та послуг між різними державами, зокрема, між товаровиробниками та споживачами. Більшість країн залежить від міжнародної торгівлі прямо пропорційно своїй ресурсозабезпеченості та об'єму внутрішнього ринку. Для національного господарювання цей вид діяльності виступає торгівлею однієї держави з іншими і включає в себе оплачуване ввезення та вивезення предметів зовнішньої торгівлі, а саме: товари, ідеї, послуги, авторські права і інше [1].

Україна теж бере участь у зовнішній торгівлі: її товарна структура включає як продукти рослинного походження, так і мінеральні продукти, текстиль, транспортні засоби та шляхове обладнання, механічне обладнання, недорогоцінні метали й вироби з них та інше; структура послуг складається з транспортних послуг, зокрема, залізничних та трубопровідних, будівельних послуг, подорожей, фінансових послуг, різних ділових, професійних та технічних послуг, послуги з ремонту і т. д.

Аналіз динаміки зовнішньоторговельного обороту Полтавської області на фоні зовнішньої торгівлі України вказує на неухильне збільшення, починаючи з 1999 року експорту і, що відповідає збільшення позитивного сальдо, що свідчить про позитивні процеси в зовнішній торгівлі області, що обумовлені зростанням власного виробництва, підвищенням експортного потенціалу області.

За січень – серпень 2013р. обсяги експорту та імпорту товарів області становили відповідно 1762,1 млн. дол. США та 910,5 млн. дол. США і порівняно з січнем – серпнем 2012р. склали 75,3% та 70,6%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 851,6 млн. дол. США (за січень –

серпень 2012р. також позитивне – 1050,5 млн. дол. США). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 1,94% (за січень – серпень 2012р. – 1,81%) [2].

Зовнішньоторговельні операції товарами область здійснювала з партнерами зі 105 країн світу. До країн СНД було експортовано 43,9% усіх товарів, до країн ЄС – 29,2% (у січні–серпні 2012р. – відповідно 51,5% та 22,4%). У січні – серпні 2013р. головними торговими партнерами області в експорті серед країн СНД були Російська Федерація та Казахстан, яким належало відповідно 27,7% та 5,4% у загальному обсязі експорту товарів області [2].

Серед країн ЄС у найбільших обсягах експортні поставки товарів здійснені до Австрії (11,0%), Чехії (4,0%), Словаччини (3,5%), серед інших країн світу – до Китаю (11,1%) та Туреччини (5,6%). Порівняно з січнем – серпнем 2012р. обсяги експорту товарів до Туреччини, Чехії та Австрії збільшились, до Казахстану, Російської Федерації, Словаччини, Китаю – зменшились. У січні – серпні 2013р. найбільш вагомими були експортні поставки мінеральних продуктів і засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів, частки яких у загальному обсязі експорту склали відповідно 42,1% та 30,7% (у січні – серпні 2012р. – відповідно 35,0% та 43,5%) [2].

Вагому частку товарної структури українського експорту до країн ЄС складали чорні метали – 23,9%, руди, шлак та зола – 10,7%, електричні машини – 9,4%, зернові культури – 8,7%, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 8%, насіння і плоди олійних рослин – 5%, жири та олії тваринного та рослинного походження – 4,6%, деревина і вироби з деревини – 3,5% [2].

Із країн СНД імпортовано 54,2% усіх товарів, із країн ЄС – 23,2% (у січні – серпні 2012р. – відповідно 64,6% та 15,2%). Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту з країн СНД мали Російська Федерація (27,9%), Казахстан (20,7%), Білорусь (5,4%), з країн ЄС – Німеччина (8,5%) та Італія (3,4%), з інших країн світу – Китай (5,1%) та США (5,0%). Порівняно з січнем – серпнем 2012р. обсяги імпорту товарів із Італії, Білорусі, Німеччини та Російської Федерації збільшились, із Казахстану, США, Китаю – зменшились [2].

Таким чином, можна зробити висновки, що Полтавська область у зовнішній торгівлі України залишається на невисокому рівні, порівняно з іншими високорозвиненими регіонами країни. На це найбільше впливає виробничі процеси в регіоні та їх розвиток. Слід розширювати коло зовнішніх зв'язків в регіоні, залучати закордонні. З а рахунок зосередження уваги на перспективних галузях виробництва та їх розвитку. Це залишається головними аспектами розвитку зовнішньоекономічних зв'язків Полтавської області, яка хоча і має незначні показники зовнішньої торгівлі на міжнародному ринку України, але в подальшому має перспективи для свого зростання та розвитку.

Література:

1. *Офіційний сайт Головного управління статистики у Полтавській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.poltavastat.gov.ua>.*
2. *Офіційний сайт Полтавської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm-pl.gov.ua>.*

О.І. Федіна, студентка
Науковий керівник: І.Б. Чичкало-Кондрацька, д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

Офіційне відкриття переговорного процесу щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС відбулося 18 лютого 2008 р. у Києві. Тоді ж було заявлено, що формат і наповнення майбутньої угоди ставлять за мету досягнення максимально глибокої економічної інтеграції, до якої будуть готові країни. Одночасно майбутня зона вільної торгівлі буде базуватися на домовленостях, досягнутих у межах багатостороннього переговорного процесу, а також на результатах двосторонніх переговорів з ЄС щодо вступу України до СОТ[1]. Вирішення питання тарифної пропозиції на продукцію АПК, визначення товарів, що можуть бути вилучені з режиму вільної торгівлі, залишаються незавершеними складовими переговорного процесу та предметом наукового дослідження, результати якого мають важливе практичне значення для подальшого розвитку агропромислового сектору країни.

Під час переговорів щодо підготовки угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС обидві сторони передбачають скасування імпорتنих мит на близько 97% тарифних ліній та накладають обмеження для решти, включаючи до них сільськогосподарські товари.

Для сільськогосподарської продукції з моменту тимчасового застосування Угоди з боку ЄС та її ратифікації Україною мита буде скасовано на 35,2% тарифних ліній Україною та 83,1% - ЄС. Що стосується решти товарів, то по 52% тарифних ліній Україна запроваджує перехідні періоди тривалістю від 1 до 7 років, на 9,8% - часткову лібералізацію та на 3,0% - безмитні тарифні квоти. Таким чином, українські виробники матимуть час до адаптації до конкурентнішого середовища. У свою чергу, ЄС встановлює перехідні періоди на 2,0% тарифних ліній (тривалістю 3-7 років), а по найбільш чутливих товарах (14,9%) доступ на ринок відбуватиметься в рамках безмитних тарифних квот. У результаті переговорів ЄС запропонував встановлення тарифних квот по таким товарам, як м'ясо свинини, курятини, цукор тощо, які є чутливими для ЄС[2]. Проте імпорتنі тарифні квоти не мають великого значення для збільшення торгівлі продукцією АПК до ЄС через їх незначний обсяг.

Із вступом до СОТ в Україні відбувся суттєвий крок з лібералізації зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією. Відповідно до консолідованої тарифної пропозиції, середньоарифметична ставка ввізного мита на сільськогосподарську продукцію зменшилася до 11,16% [3].

У ЄС імпорتنі тарифи нижчі на сільськогосподарську продукцію, яка не виробляється в ЄС (наприклад, кава, чай, спеції), але набагато вищі на основні види продукції в межах Спільної аграрної політики та продукти переробки.

Захист на кордоні та внутрішня підтримка разом з обмеженою лібералізацією в межах преференційних угод ізолюють окремі товари від конкуренції та породжують надлишки. Для окремих видів агропромислової продукції захист внутрішнього ринку все ще є високим з боку ЄС, хоча діюча середня арифметична ставка увізного мита по товарах груп УКТЗЕД 01-24 становить 19,8 %. Імпорتنі мита України на ці товари після вступу до СОТ є меншими за ті, що сьогодні ЄС застосовує до імпорту аналогічних українських товарів. Так, наприклад, для яловичини, замороженої в ЄС, чинний імпорتنий тариф поза межами тарифної квоти у перерахунку на адвалор складає 80%, в Україні імпорتنий тариф після вступу до СОТ складає 15%; для вершкового масла чинний тариф у ЄС складає 83%, в Україні – 10%, для імпорту пшениці в ЄС – 65%, до України – 15%. Середня ставка увізного мита по продукції сільського господарства складає 9,2%. За результатами переговорів, ставка увізного мита сільськогосподарських товарів в Україні має знизитись із 9,24% до 6,77 % одразу з набуттям угодою чинності і до 1,38% за наступні 11 років; а для української сільськогосподарської продукції – з 19,8% до 0,6% і 0,24% відповідно [4]. Важливим є, щоб ЄС розглянув скасування імпорتنих мит і тарифних квот на всю сільськогосподарську продукцію зі свого боку одразу після набуття чинності угодою про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Торгівля без імпорتنих мит та тарифних квот означає дешевші продовольчі товари для споживачів ЄС, а це, у свою чергу, активізує конкуренцію на загальному ринку країн-членів Європейського Союзу. Для України підписання Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС на найбільш ліберальній основі стане суттєвою компенсацією відкритості внутрішнього ринку в результаті зменшення ставок ввізних мит на сільськогосподарську продукцію після вступу України до СОТ. Угода про зону вільної торгівлі створить кращі можливості для доступу до ринку ЄС через лібералізацію митної політики. У той же час всі продукти зобов'язані відповідати санітарним вимогам, показникам безпеки, стандартам якості та іншим технічним вимогам ЄС. Доступ до ринку ЄС потребує значних інвестицій на забезпечення відповідності санітарним і фітосанітарним нормам ЄС для того, щоб Україна могла експортувати різноманітний асортимент агропромислової продукції.

Література:

1. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.
2. ЄС-Україна: Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі [Електронний ресурс]: представництво Європейського союзу в Україні, 2013. – 24 ст. – Режим доступу: <http://eeas.europa.eu/>.
3. Інформаційно-аналітичні матеріали з питань вступу України до СОТ / Міністерство економіки України. – К., 2006. – 19 с.
4. Інформаційна довідка стосовно Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, включаючи основні параметри, переваги та ризики створення зони вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-partners.org>.

ВПЛИВ ЗРОСТАННЯ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Розвиток фінансової системи України в умовах фінансової глобалізації характеризується значними темпами зростання зовнішнього боргу. Ця ситуація пов'язана з нестачею власних ресурсів для інвестування, покриття дефіциту державного бюджету, підтримки валютного курсу, виконання вимог за раніше накопиченими борговими зобов'язаннями. Зовнішній борг є важливою складовою фінансової системи України, а також складовою механізму економічної стратегії розвитку держави, тому питання аналізу і управління ним є досить актуальними у цей час.

Передусім слід зазначити, що передумови утворення та зростання державного зовнішнього боргу були закладені у перші роки політичної незалежності України, серед яких основними були: відсутність власної грошової системи й достатнього обсягу валютних резервів, енерговитратна структура економіки й визнання боргових зобов'язань перед Росією (насамперед за імпорту енергоносіїв), знецінення коштів підприємств і населення внаслідок гіперінфляції. Необхідність залучення зовнішніх фінансових ресурсів в економіку України в подальшому зумовлювалася економічною ситуацією в країні [1].

Якщо прослідкувати динаміку державного боргу України по відношенню зовнішнього боргу до ВВП України, то вона значно зросла. На кінець 2012 р. цей показник сягнув значення 85%. Для порівняння можна подивитися на рис. 3 і спрогнозувати, до яких катастрофічних наслідків може призвести нарощення зовнішнього боргу України за останній період суттєво змінилися. Постійне використання українськими підприємствами іноземного позикового капіталу призводить до залежності національної економіки від світового ринку капіталу та коливань світової економіки.

Україна продовжує збільшувати обсяги зовнішнього боргу, що демонструють досить стрімке зростання демонструє заборгованість банків, що свідчить про значну кредитну залежність національної економіки. Проте банки замість кредитування реального сектору і забезпечення у майбутньому промислового зростання інтенсивно нарощують розміри споживчого кредитування, при цьому не завжди звертають увагу на платоспроможність своїх клієнтів. Таким чином, порушуються принципи ефективності інвестування.

Одним із показників, на який впливає зовнішній борг, є обсяг експорту, який забезпечує надходження іноземної валюти для покриття зовнішніх запозичень держави. Граничний рівень відношення зовнішнього боргу до

експорту становить 150 % [2].

Наступним показником, на який негативно впливає зовнішній борг, є курс національної валюти. За період з 2000 по 2012 рік спостерігається обернена залежність між валютним курсом гривні до долара США та обсягами зовнішньої заборгованості. Першочерговим фактором впливу на динаміку курсу національної валюти за цей період можна вважати стан торговельногобалансу. Значні надходження іноземної валюти на валютний ринок країни мали більш девальваційне значення, ніж зростання заборгованості країни.

За період з 2007 по 2010 рік спостерігається пряма залежність між показниками, а саме девальвація національної валюти на фоні зростання зовнішньої заборгованості в країні. На цьому етапі відбувається одночасне зменшення обсягів іноземної валюти, що надходить у країну, та зростання попиту на неї [3].

У 2012 році помірне зростання податкових надходжень та збільшення обсягів зобов'язань уряду призвели до подальшого нарощення зовнішнього державного боргу, який зріс до 34,8 млрд дол. США (або до 25,6 % від ВВП). Незважаючи на те, що розмір боргу залишився на безпечному рівні відповідно до міжнародних стандартів, ризики щодо фінансової стійкості збільшилися.

Отже, як показали результати дослідження, спостерігається світова тенденція до нарощування боргів, що вкрай негативно позначається на економічному розвитку держави. Для України відношення зовнішнього боргу до ВВП перевищило критичне значення у 80 %. Також виявлено перевищення граничного рівня відношення зовнішнього боргу до експорту в 150 % та негативний вплив на стабільність валютного курсу, з 2007 року почалася девальвація національної валюти на фоні зростання зовнішньої заборгованості у країні.

Нарощуючи зовнішню заборгованість України, необхідно враховувати ефективність використання позик, характер їх спрямування, пріоритетність фінансування за рахунок даних коштів капітальних інвестицій для забезпечення розширеного відтворення.

Література:

1. Вахненко Т. П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин / Т. П. Вахненко. — К. : Фенікс, 2011. — 261 с.
2. Дернова І. А. Державний борг та динаміка курсу національної валюти: статистична оцінка [Електр. ресурс] / І. А. Дернова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». - 2009. - № 2. - Режим доступу : <http://www.economy.nuka.com.ua>
3. Державний комітет статистики України [Електр. ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

І.Д. Холодінова, студентка
Науковий керівник: Б.О. Шевченко, к.е.н., доцент
Полтавський національний педагогічний університет
імені В.Г. Короленка

ГЕОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ЄС І NAFTA)

Модель глобалізації світової економіки, принаймні її окремі елементи, переноситься на регіональний рівень, де результати лібералізації міжнародних економічних відносин між країнами мають дуалістичний характер. Ця риса проявляється в нерівномірному розподілі вигод від регіоналізації між країнами в тому чи іншому угрупованні, що, з одного боку, слугує перепорою на шляху повного врівноваження доходів населення між ними, а з іншого – є джерелом регіонального розвитку (як свідчить досвід ЄС та NAFTA).

Реальне інтегрування можливе лише за наявності трьох основних умов:

По-перше, потрібен досить високий рівень розвитку промисловості, робить національні господарства взаємодоповнюючими, все більш зацікавленими у співпраці один з одним. Інтегрування можливо і необхідно лише між країнами, мають розвинену обробну промисловість, особливо її високотехнологічні галузі. Що ж до менш розвинених країн, що виробляють і експортують переважно базові товари, то вони виступають по відношенню один до одного не як взаємодоповнюючі, а як конкуруючі господарські системи.

По-друге, навіть досить розвинені в промисловому відношенні країни здатні до інтегрування один з одним лише за умови, що їх економіка не командною централізованою, де діють штучні ціни, планові витрати виробництва та державна монополія зовнішньої торгівлі, а ринковою децентралізованою, де головними дійовими особами є не чиновники, а приватні підприємці.

По-третє, інтегрування може бути стійким і необоротним процесом лише за наявності в державах-партнерах високорозвиненої і вкоріненої політичної демократії, здатної враховувати і забезпечувати економічні, соціальні та культурні інтереси різних груп населення. В іншому випадку і внутрішня ситуація, і зовнішня політика залишаються спонтанними, важко передбачуваними і не вселяють довіру з боку інших країн-партнерів. А в таких умовах неможливе відкриття митних кордонів, ні формування і проведення спільної економічної політики, ні створення наднаціональних фондів для фінансування заходів такої політики[1, с.120-123].

Розвиток інтеграції передбачає наявність певних передумов.

По-перше, країни, що інтегруються повинні мати приблизно однаковий рівень економічного розвитку та зрілості ринкової економіки. Їх господарські механізми повинні бути сумісними. Як правило, інтеграція є найбільш міцною та ефективною, якщо інтегруються розвинені країни.

По-друге, наявність спільного кордону й історично сформованих економічних відносин. Зазвичай об'єднуються країни, що знаходяться на одному континенті в безпосередній географічній близькості, яким легше вирішувати транспортні, мовні та інші проблеми.

По-третє, спільність господарських та інших проблем, які реально стоять перед країнами того чи іншого регіону.

По-четверте, політична воля держав, наявність лідерів інтеграції.

По-п'яте, так званий «демонстраційний ефект». Під впливом успіхів тих чи інших інтеграційних об'єднань, як правило, і у інших держав з'являється бажання вступити в цю організацію. Так, демонстраційний ефект ЄС стимулював 10 країн ЦСЄ до подачі заявок на вступ до Євросоюзу.

По-шосте, «ефект доміно». Оскільки інтеграція веде до переорієнтації економічних зв'язків країн-членів на внутрішньо-регіональну співпрацю, решта країн, що залишилися поза межами об'єднання, відчують деякі труднощі, а часом і скорочення торгівлі з країнами, що входять в угруповання. У результаті вони також змушені вступити в інтеграційне об'єднання[2, с.367].

На сьогодні регіональні інтеграційні стратегії реалізуються на різних континентах, проте, за ступенем сформованості регіонального господарського комплексу (наявність місткого регіонального ринку, забезпеченість основними факторами виробництва та інноваціями, внутрішньо регіональна спеціалізація), а також, масштабістю зовнішньоекономічних зв'язків між країнами-учасниками (значні обсяги внутрішньо регіональної та внутрішньогалузевої торгівлі, висока динаміка руху капітальних та трудових ресурсів) найбільш розвинутими виступають Європейський Союз (ЄС) та Північноамериканська зона вільної торгівлі (NAFTA)[1, с.114-118]..

ЄС і NAFTA характеризується значними обсягами внутрішньо регіональної торгівлі та міграції прямих іноземних інвестицій, високим рівнем внутрішньо регіональної спеціалізації та внутрішньогалузевої торгівлі. Ключовим фактором, який диференціює NAFTA та ЄС є глибина регіональної інтеграції. На відміну від ЄС, який є економічним та монетарним союзом, NAFTA є лише зоною вільної торгівлі. Зона вільної торгівлі не передбачає наднаціональних механізмів врівноваження економічного розвитку країн-учасниць – спільних політик, функціонування інституцій та фондів. Асиметричний характер NAFTA за всіма формами економічних відносин: торгівля, міграція капіталу та робочої сили та ін. може бути виправлений лише за рахунок більш глибоких форм регіональної інтеграції[3, с.46-49].

Література:

1. Барановский К.Ю. Глубокий анализ североамериканской интеграции / К.Ю. Барановский // США. Канада: экономика – политика – культура. – 2006. № 10. – С. 114–123.
2. Білоцерківець В. В. Міжнародна економіка : підручник [В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедева та ін.] ; за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
3. Комкова Е.Г. О новых канадских подходах к изучению североамериканской интеграции / Е.Г. Комкова // США. Канада: экономика – политика – культура. – 2009. – № 8. – С. 45–60.

ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМУ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ

Особливе значення для реалізації інноваційної стратегії держави мають інститути, що забезпечують фінансування наукових досліджень та створення інновацій, об'єктів інтелектуальної власності. Найважливішими інститутами підтримки інновацій у світовій економіці виступають венчурні фонди. Терміни «венчурне фінансування», «венчурний капітал» і «венчурний бізнес» беруть початок від англійського слова «venture», яке перекладається як «ризикове підприємство або почин», «спекуляція», «сума, що піддається ризику» [1].

За даними Європейської асоціації венчурних фондів близько половини всього західноєвропейського венчурного фінансування на сучасному етапі здійснюється фондами Великобританії. Для функціонування венчурних фондів в період їх становлення уряди багатьох західноєвропейських країн надавали підтримку цій новій формі інвестування. Наприклад, у Нідерландах розроблена і використовується особлива система державної підтримки венчурних фондів, у рамках якої уряд гарантує повернення 50 % можливих збитків, пов'язаних з інвестиціями венчурних фондів в проекти приватних компаній [2].

У Німеччині і Франції великі корпорації зберігають жорсткий контроль над усіма стадіями інноваційного циклу, що обмежує розвиток венчурних підрозділів або фірм, які знаходяться під значним впливом великих компаній. Визначальною рисою європейського венчурного бізнесу (як і в цілому інноваційного процесу) є першорядна роль держави (підтримка і регулювання розвитку) [3]. Попит на венчурний капітал в останні роки спричинив адекватне зростання кількості його джерел, тобто зміст венчурного фінансування реалізується в різноманітних формах. Наприклад, у Франції венчурні фонди податком не обкладаються, а учасники сплачують податок на курсову різницю та податок на прибуток.

Протягом останніх двадцяти п'яти років венчурний капітал в Європі розвивався швидкими темпами. Венчурні фонди Європи спрямовують свої інвестиції у такі галузі: виробництво товарів народного споживання – 18,3 %; виробництво промислової продукції – 18,4 %; зв'язок, комп'ютери, електроніка – 15,5 %; фінансові послуги – 6,3 % [2].

Згідно зі статистичними даними, в Європі існують такі методи виходу незалежних фондів з венчурного бізнесу: продаж акцій, продаж фірми стратегічному інвесторові та інші форми продажу.

Основною формою фінансування венчурних підприємств у Європі є придбання інвестиційними компаніями венчурного капіталу та приватними інвесторами пакета акцій. За останні роки значного поширення дістала форма

об'єднання венчурних підприємств та інших суб'єктів господарювання у науково-дослідні консорціуми, тобто тимчасові статутні об'єднання зі здійснення науково-технічних розробок [1].

Зарубіжний досвід організації підприємницьких структур венчурного капіталу в Європі набуває особливої актуальності і може розглядатися як реальний шлях подолання кризи в національній економіці. Також він є важливим для розвитку інвестиційного ринку і становлення інноваційної економіки України. Венчурний капітал з його розподілом ризику може стати одним з ефективних методів залучення капіталу для економічного розвитку країни.

В економіці України існують лише деякі форми діяльності, що наближаються за своїм характером до венчурних. Такими можна вважати розробку та виробництво товарів зі створенням принципово нових видів продуктів і послуг [1]. В Україні, за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, на 01.01.2013 р. діє 834 венчурних фондів. Найбільшу перевагу венчурні фонди серед фінансових інструментів в 2013 р. віддають вексям і заставам, 32,2 % всіх чистих активів венчурних фондів [2].

Основними причинами, які стримують розвиток венчурного бізнесу в Україні, визнають: політичну нестабільність в країні; дефіцит фінансових коштів та постійну загрозу інфляції; відсутність активної державної підтримки; обмеженість правової бази, яка регулює сферу малого бізнесу; відсутність помітних вітчизняних джерел венчурного капіталу; низька ліквідність ризикових капіталовкладень; недосконалість законодавчої бази і відповідних нормативно-правових актів [3].

Таким чином, венчурні інвестиції в Європі сприяють освоєнню нових провідних науково-технічних розробок для створення конкурентоспроможних високотехнологічних продуктів і технологій, а також створюють нові робочі місця, сприяючи зниженню безробіття та підвищенню рівня добробуту в суспільстві. Тому, особливу увагу в Україні необхідно приділити інституційному забезпеченню та нормативно-правовому регулюванню венчурного фінансування, яке б стимулювало спрямування венчурних інвестицій на підтримку перспективних інноваційних проектів, дозволило інвестування у венчурні фонди інституціональних структур – пенсійних фондів, страхових компаній та сприяло захисту прав венчурного інвестора.

Література:

1. Велика К.В. Венчурний капітал як фактор інноваційного розвитку економіки: зарубіжний досвід / К.В. Велика // Академічний огляд –2012. – № 1. – С. 170–175.
2. Офіційний сайт Європейської асоціації венчурного капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www. evsa.eu](http://www.evsa.eu)
3. Пельтек Л.В. Державне регулювання розвитку венчурного бізнесу в інвестиційній сфері/ Л.В. Пельтек // Економіка та держава. – 2010. – № 3. – С. 77–80.

С.В. Черкашин, студент
Науковий керівник: О.А. Гриценко, д.е.н., професор
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

ВІРТУАЛЬНА ФІРМА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

На основі розвитку Інтернету, локальної бездротової мережі, мультимедійних інструментів формується нова організаційно-інформаційна форма бізнесу, яка отримала назву віртуальна фірма. Під останньою розуміють модель електронної (комп'ютерної) організації господарської діяльності, яка не потребує розміщення засобів виробництва та людей на реальній площі. На появу віртуальної фірми в більшій ступені вплинули такі тенденції розвитку сучасних ринків, як підвищення важливості стійких відносин зі споживачами (індивідуальними замовниками), поглиблення зв'язків грошового капіталу з інноваціями, глобалізація технологічних, економічних, організаційних відносин. Основним ресурсом віртуальної фірми – є інформація, якість якої визначається наявністю таких властивостей як достовірність (відповідність реальної дійсності в певний проміжок часу), актуальність (отримання в необхідний час), повнота (достатність для прийняття рішення), зрозумілість (правильна інтерпретація для тих, хто нею користується), доступність (можливість отримання інформації з мінімальними витратами часу), перевірюваність (надання джерел її отримання). В загальному визначенні інформація повинна бути транспарентною.

Віртуальні фірми здійснюють свою діяльність в сфері логістики, торгівлі, матеріально-технічного забезпечення, конструювання кінцевих продуктів, маркетингу, on-line – освіти, банкінгу (дистанційне банківське обслуговування) та інш. Основними характеристиками організації віртуальної форми є відсутність закріпленого місця розташування фірми, наявність відкритої розподіленої структури, де пріоритет надається горизонтальним зв'язкам; гнучкість в прийнятті рішень (відносно використання необхідних ресурсів, персоналу, готової продукції), автономність і вузька спеціалізація членів мережі; високий статус інформаційних і кадрових засобів інтеграції.

Порівняно із звичайною формою віртуальна форма організації має певні переваги: можливість використовувати найкращі ресурси, знання і здібності з меншими сукупними витратами, швидкість виконання замовлення, більш гнучка адаптація до змін елементів зовнішнього середовища, можливість знизити бар'єри виходу на нові ринки. Поряд з безумовними перевагами, віртуальні фірми мають деякі недоліки: надмірна економічна залежність від партнерів, що пов'язано з вузькою спеціалізацією членів мережі; складність контролю за терміном виконання замовлень, відсутність соціальної та матеріальної підтримки партнерів внаслідок відмови від класичних довгострокових договірних форм і звичайних трудових відносин, небезпека

ускладнення взаємовідносин між різними членами фірми, нечіткості щодо членства в ній, відкритості мереж, динаміки самоорганізації, невизначеності в плануванні діяльності для членів віртуальної фірми.

Планування, організації та координації діяльності віртуальних фірм змінює управлінські підходи, що потребує особливого менеджменту. Основним об'єктом менеджменту стає компетенція учасників єдиного процесу, тобто управління особистими здібностями спеціалістів, виявлення їх професійних можливостей та надання їм чітко визначених зобов'язань та вимог. Окремим завданням менеджера стає пошук, відбір професіоналів для виконання запланованого проекту.

Суб'єктами віртуальної фірми виступають фрилансери. Останні можуть бути як підприємцями, так найманими працівниками. Найманий фрилансер – це людина, що виконує роботу без укладання довготермінової угоди з роботодавцем. Найпоширенішими видами віртуальних послуг фрилансерів в сучасних умовах є програмування, обслуговування комп'ютерів та мережі; керівництво проектами, створення Інтернет-реклами та просування сайтів; робота з графікою, ілюстраціями, копірайтинг, редагування текстів, перекладання з іноземних мов, журналістика.

Важливою рисою віртуальної фірми є можливість отримувати зі всього світу найкращі інформаційні ресурси, знання і здібності з меншими часовими витратами, що значно збільшує ефективність їх використання. Це надає віртуальній фірмі суттєві конкурентні переваги: швидкість виконання ринкового замовлення; зниження сукупних витрат (виробничих, соціальних та трансакційних); гнучкість адаптаційних змін до навколишнього середовища; зниження бар'єрів виходу на нові ринки. Поряд з перевагами, віртуальні фірма має деякі недоліки: надмірна економічна залежність від партнерів, що пов'язано з вузькою спеціалізацією членів мережі; відсутність соціальної та матеріальної підтримки своїх партнерів внаслідок відмови від довгострокових договірних форм і звичайних трудових відносин; небезпека надмірного ускладнення, що впливає, зокрема, з різномірності членів фірми, неясності щодо членства в ній, відкритості мереж, динаміки самоорганізації, невизначеності в плануванні для членів віртуального фірми.

Становлення віртуальної фірми ставить перед правовою наукою та практикою певні завдання, основний зміст яких пов'язаний із визначенням законодавчо-нормативного середовища їх функціонування. Перша проблема виникає у зв'язку із необхідністю визначення правового статусу віртуальної фірми як суб'єкту оподаткування. Друга проблема пов'язана із правовим оформлення трудових відносин між фрилансерами, з тим, щоб запобігти опортуністичної поведінки робітника (не своєчасним виконанням робіт, низької їх якості), так і забезпечити їх захист від не правових дій роботодавця, можливості страхування на випадок втрати роботи та отримання пенсійного забезпечення.

РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Головним джерелом зростання економічного потенціалу сьогодні стають не матеріальні і природні ресурси, а інноваційні та інтелектуальні засоби розвитку, засновані на використанні нових ідей та інтелектуальних ресурсів суспільства. Орієнтація на інноваційний тип розвитку, залучення інтелектуальної власності в господарський обіг в усіх високорозвинених державах світу розглядається як один з ключових напрям економічного зростання. В даний час до країн з цивілізованим ринком інтелектуальної власності відноситься США і більшість європейських країн.

Щодо системи регулювання ринку інтелектуальної власності (ІВ), то вона носить багаторівневий характер. Інституційно-функціональні механізми діють на глобальному, регіональному та національному рівнях. На території Австрії, Бельгії, Великої Британії, Греції, Данії, Ірландії, Нідерландів, Німеччини, Португалії, Франції, Швейцарії та інших 26 європейських держав свої функції виконує Європейське патентне відомство. Воно має три дирекції, розташовані в Мюнхені, Гаазі, Відні та Берліні і видає патенти, які є чинними на території країн-членів [1]. У більшості країн Європейського Союзу функції забезпечення реалізації державної політики в сфері розвитку ринку ІВ покладаються, як правило, на органи державної влади: галузеві міністерства та відомства. Кількість та компетенція таких органів також можуть бути різною та регулюватись окремими правовими актами [2].

Регулювання ринку ІВ у Німеччині здійснює вищий федеральний державний орган – відомство патентів і марок (Патентне відомство). Для здійснення нагляду за товариствами колективного управління авторськими і суміжними правами діє спеціальна Арбітражна палата Патентного відомства, яка у цій сфері також надає допомогу в укладанні авторських договорів, проводить досудове врегулювання спорів, забезпечуючи баланс інтересів суб'єктів авторського права. Для розгляду спорів у галузі промислового захисту в судовому порядку в Німеччині діє Федеральний патентний суд, який приймає рішення щодо скарг проти ухвал органів Патентного відомства. Окрім вищенаведеного в Німеччині діє регіональна (земельна) інституційна система. На базі місцевих торгових палат та університетів створено 25 патентно-інноваційних центрів і служб, в компетенцію яких входить допомога у реалізації запатентованих виробів [3].

Функції забезпечення юридичного регулювання сфери інтелектуальної власності у Данії покладено на Комітет з питань авторського права, який має статус консультативного відділу Міністерства юстиції [4]. У системі органів

виконавчої влади Данії центральна роль у сфері розвитку ІВ належить Міністерству з питань науки, технологій та інновацій, у складі якого діє Датська агенція з питань науки, технологій та інновацій, яка виконує також функції секретаріату для Дослідницьких рад Данії. Саме Дослідницькі ради є особливістю Датського інституційно-функціонального механізму та є прикладом вдало збалансованої системи регулювання ринку інтелектуальної власності.

В Австрії ринок інтелектуальної власності регулюється Патентною Службою, яка складається із президента, його заступників, постійних і тимчасових членів. Кількісний склад визначається залежно від завантаженості членів Служби. Всі члени Патентної Служби призначаються Президентом Федеральної Республіки [4].

У Великій Британії органом виконавчої влади, уповноваженим реалізовувати державну політику стимулювання розвитку ринку ІВ, є Міністерство у справах бізнесу, підприємництва й регуляторної реформи. Окремо від нього, з метою залучення бізнесу й удосконалення структури державного фінансування прикладних досліджень, діє Рада технологічної стратегії (РТС). До складу цього консультативного органу входять керівники найбільших промислових компаній країни, дослідницьких рад, університетів і регіональних центрів технологічного розвитку. З метою прискорення процесу розробки нових об'єктів інтелектуальної власності та її виведення на міжнародний ринок, РТС надано право самостійно ухвалювати рішення щодо фінансування з державного бюджету невеликих проектів перспективних НДДКР в рамках спеціальної квоти в розмірі 5 млн. ф. ст. без узгодження з урядовими відомствами [5].

Отже, в умовах формування конкурентоспроможної економіки, заснованої нанововведеннях, визначальний вплив мають механізми регулювання ринку інтелектуальної власності, які є фундаментом та рушійною силою її розвитку. Досвід розвинених європейських країн свідчить про те, що сьогодні особливу увагу слід приділяти саме регулюванню розвитку ринку інтелектуальної власності, яке є потужним стимулом до активізації інноваційних процесів та створення об'єктів інтелектуальної власності.

Література:

1. *European Patent Organisation. Legal foundations [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://www.epo.org>.
2. Пилипенко Є.В. Рынок и экономика знаний / Є.В. Пилипенко, С.Ю. Цехла // *Економіка Крима.* – 2010. – № 3 (32). – С. 60–63.
3. *BundesPatentGericht [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://www.bpatg.de>.
4. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети. Комітет Верховної Ради України з питань науки і освіти та Міністерством закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua>.
5. Скотт Р. Инновационная стратегия Великобритании / Р. Скотт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecsoman.edu.ru>.

А.М. Шабардіна, магістрантка
Науковий керівник: І.Б. Чичкало-Кондрацька, д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ЗОВНІШНЯ ДОПОМОГА ЄС УКРАЇНІ – КАТАЛІЗАТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ

У разі підписання Україною та Європейським Союзом Угоди про асоціацію перед Україною постануть якісно нові завдання. Оскільки Угода про асоціацію слугуватиме стратегічним орієнтиром для проведення соціально-економічної політики в Україні, процес її виконання вимагатиме консолідації усіх ресурсів країни: внутрішніх і зовнішніх, у тому числі й ресурсів міжнародної або зовнішньої допомоги.

Європейський Союз є одним з найбільших донорів в Україні з часів її незалежності. Умовно весь період надання зовнішньої допомоги ЄС Україні можна розділити на два великі етапи: це етап програми TACIS17, який тривав з 1991 по 2006 рр. та семирічний етап функціонування Європейського Інструменту Сусідства й Партнерства (ЄІСП) з 2007 по 2013 рік.

Упродовж 1991–2006 років Україна отримала від Європейської Комісії приблизно 2,5 млрд. євро технічної допомоги. Серед найважливіших програм – Національна програма TACIS, TACIS Ядерна безпека і Макрофінансова допомога. Нині технічна допомога становить суттєву частку виділених Україні коштів у рамках національної програми ЄІСП (у період з 2007 – 2010 рр. ця сума становила 494 млн. євро, 2011 – 2013 рр. – 470 млн. євро), а також всю допомогу, що надходить у межах регіональних програм (у період з 2007 – 2010 рр. ця сума становила 777,4 млн. євро, 2011 – 2013 рр. – 1106,3 млн. євро) і програм транскордонної співпраці (2007 – 2010 рр. – 208 млн. євро., 2011 – 2013 рр. – 190,8 млн. євро) [1, с. 34].

Європейський інструмент сусідства та партнерства (ЄІСП) – фінансовий інструмент Європейської політики сусідства (2004 р.), запуск якого відбувся 2007 р. має на меті зміцнити відносини між ЄС та його сусідами. Характер ЄІСП є свідченням посилення уваги ЄС до поліпшення врядування в регіоні. А це потребує затвердження політичної стратегії, націленої на підтримку пріоритетів внутрішнього розвитку країни-партнера і посилення національної відповідальності у сфері фінансового й технічного співробітництва.

Незважаючи на те, що ЄІСП формально не є інструментом підготовки до вступу в ЄС, він дозволяє Україні розвиватися в напрямі інтеграції з ЄС. ЄІСП містить безліч інструментів, покликаних підтримувати демократизацію та ефективне врядування, які відносно недавно були доступні тільки країнам – кандидатам на вступ до ЄС, і яких Україна домагалася роками.

Важливо, що впровадження ЄІСП означає вагомі зміни в самій природі надання зовнішньої допомоги ЄС Україні. Водночас програми TACIS пропонували суто технічну допомогу, а ЄІСП надає країнам-партнерам як

технічну допомогу, так і бюджетну підтримку, заохочуючи національну відповідальність щодо використання допомоги Європейської комісії (ЄК).

Загалом ЄІСП містить такі інструменти:

- програми бюджетної підтримки;
- технічна допомога (окремі проекти технічної допомоги, TAIEX, Twinning, SIGMA).

Наприкінці 2011 р. в контексті оновленого підходу Європейської політики сусідства (ЄПС) було розроблено Європейський Інструмент Сусідства (ЄІС) – новий фінансовий інструмент реалізації політики ЄПС. Обсяг допомоги ЄС країнам-сусідам визначено на рівні 18,182 млрд. євро [2, с. 44]. У порівнянні з попереднім періодом цифра на допомогу країнам-партнерам зросла майже на 40%.

Маючи за основу досягнення попереднього фінансового інструменту (2007 – 2013 років), ЄІС має на меті зміцнення двосторонніх стосунків з країнами-партнерами та досягнення конкретних результатів у таких сферах, як демократія та права людини, верховенство права, належне врядування та сталий розвиток. Система надання допомоги через національні та регіональні програми, а також програми транскордонного співробітництва, зберігається.

Принцип диференціації «чим краще, тим більше» – це основна інновація ЄІС, який запроваджує обумовленість надання допомоги ЄС на реформи від якості процесу демократизації у країнах-партнерах ЄС. Тобто країни, перетворення в яких ЄС оцінюватиме найуспішніше, матимуть шанс отримати більший обсяг допомоги ЄС на подальші перетворення.

Спрощення процесу розробки програм допомоги, чітке зосередження на пріоритетах країн-партнерів, розвиток тісніших зв'язків з внутрішніми інструментами та сферами політичної діяльності ЄС, а також надання Росії можливості брати участь в програмах регіонального та транскордонного співробітництва – це ті нововведення, які роблять ЄІС відмінним від його попередника [3, с. 1611].

Починаючи з 2007 року, Європейський Союз змінює підхід до надання допомоги третім країнам. Два документи – «Європейський консенсус щодо розвитку» («The European Consensus on Development») і Паризька декларація щодо підвищення ефективності зовнішньої допомоги – є основою надання допомоги ЄС, його держав-членів та інших донорів.

Отже, аби забезпечити виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, є потреба значного вдосконалення системи залучення та використання допомоги ЄС на різних етапах.

Література:

1. Моніторинг ENPI в Україні. – 2009. – С.89.
2. Сушко О. Угода про Асоціацію Україна – ЄС: дороговказ реформ / О. Сушко, О. Зелінська. – 2012. – С.42 – 46.
3. Haukkala H. The European Union as a Regional Normative Hegemon: The Case of European Neighbourhood Policy/Haukkala H. // *Europe-Asia Studies*. – 2008. – Vol. 60, No. 9. – p.1601-1616.

А. М. Шевченко, студент
Науковий керівник: Ю.М. Попова, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН

Світовий досвід країн показав, що діяльність із підготовки, оцінки, фінансування та реалізації інвестиційних проектів є складною та високо ризиковою порівняно із іншими видами підприємницької діяльності. Також проблемним питанням у реалізації проектів є участь в ньому багатьох суб'єктів господарювання та значної кількості джерел фінансування, які в свою чергу можуть залучати кошти міжнародних фінансових ринків, фінансових, інвестиційних, лізингових та страхових компаній, довгострокові кредити міжнародних фінансових організацій тощо. Одним із перспективних видів міжнародного фінансування проектів є проектне фінансування.

Наукове підґрунтя формування інформаційно-аналітичних основ проектного фінансування закладено у фундаментальних працях зарубіжних дослідників, зокрема: Г.Вінтера, С.Гатті, Дж.Делмона, Б.Істі, Д.Лемба, Л.Ленга, П.Лінча, Р.Мертон, П.Невітта, П. Роуза, Ф.Фабоцци, Е.Фео, Дж. Фіннерті та ін. Сучасні тенденції участі банків в операціях міжнародного фінансування відображені в роботах багатьох російських та українських науковців, в тому числі: Г.О.Бардиш, Т.А.Васильєвої, О.В.Васюренка, Ж.М.Довгань, В.В.Жукова, Б.С.Ірніязова, В.Ю.Катасонова, С.М.Козьменка, О.М.Колодізева, Т.П.Куриленко, С.В.Леонова, Т.В.Майорової, В.О.Москвіна, Д.С.Морозова, Л.М.Огольєвої, А.А.Пересади, І.В.Сала, О.М.Теліженка, В.Н. Шенаєва, В.В.Шеремета, В.Д.Шапіро.

Термін і сутність проектного фінансування є складним і досліджується з боку фінансистів, банкірів, інвесторів та інших учасників міжнародного фінансування. Деякі банкіри вважають проектне фінансування довгостроковим кредитом під конкретні промислові проекти та готові приймати цю концепцію в надії зменшення ризиків. Інвестиційний клімат в Україні все ще не можна вважати сприятливим. Низька кваліфікація учасників проектного фінансування, фізичне старіння основних фондів, нестабільність інституційних засад, податкового законодавства та недостатньої кількості інвестиційних ресурсів є важливим поштовхом для пошуку та залучення додаткових джерел фінансування.

Вирішення цієї проблеми потребує врахування усіх інтересів учасників проекту. Намагаючись уберегти себе від високих ризиків, учасники угод звертаються за допомогою до міжнародних фінансових інститутів (МФІ). До них відносять фінансові організації, створені для надання фінансової та методичної допомоги країнам у розвитку національних економік, реалізації соціальних проектів, інтеграції в систему міжнародних фінансових відносин.

Яскравими прикладами МФІ є Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), а також континентальні фінансові інститути – Азіатський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Європейський банк реконструкції і розвитку, Європейський інвестиційний банк, Ісламський банк розвитку, Міжамериканський банк розвитку.

МФІ значно впливають на соціально-економічний розвиток країн і велика частина проектів, що реалізуються в країнах-позичальниках, вважається успішними. Однак існують альтернативні точки зору щодо ролі МФІ у розвитку країн. Наприклад, Д. Стігліц (Нобелівський лауреат з економіки 2001 року) у своїх публікаціях і виступах критикує неоліберальне розуміння глобалізації, політику МВФ і МБРР до країн, що розвиваються, вважаючи, що не тільки економіки цих країн, а й програми соціальних перетворень потрапляють у виняткову залежність від МФІ[1].

Так чи інакше, взявши кредит на реалізацію проекту, країна повинна повернути його кредиту. Причому джерелом повернення кредиту повинні бути грошові потоки, генеровані не країною взагалі, а діяльністю конкретного об'єкта кредитування, створюваного в результаті реалізації проекту. Сформульована вимога відповідає принципам і схемі проектного фінансування.

МФІ свою місію декларують однаково – допомога країнам-членам, що розвиваються, перетворитися на процвітаючі країни з сучасною економікою, які добре інтегрують один з одним і світом у цілому. Їх цілі і завдання, критерії відбору проектів для фінансування, проектні цикли, нормативні документи, що регулюють витрачання отриманих кредитів, закупівля товарів і послуг для реалізації проектів, а також банківський моніторинг – все підпорядковане цій місії. Однак бідних країн менше не стає: нижня межа діапазону зміни ВВП на душу населення за останні 30 років не зростає – знаходиться на рівні 100 доларів, верхня ж межа збільшилася з 54 до 85 тис. доларів і до цієї групи відносяться 20% технологічно розвинених країн[2].

Ефективність діяльності МФІ має неоднозначну оцінку у світі. З позицій самих МФІ, які прокредитували проекти, вони сприяють підвищенню рівня життя населення країн-позичальників. Політика урядів низки країн, до числа яких можна віднести Україну та інші пострадянські країни, не передбачає істотних іноземних інвестицій в розвиток реального сектора економіки. В результаті для повернення кредитів використовуються не доходи від конкретно реалізованих проектів, а бюджет країни. Зміна цього положення можлива на базі розвитку принципів і методів проектного фінансування.

Література:

1. Стігліц Д. Публікації та виступи. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.project-syndicate.org>
2. Стовпів М.І. Вплив фінансового ринку на економічне зростання і ділові цикли / М.І. Стовпів // Економіка XXI століття. – 2011. – № 8. – С 55.
3. Finnerty, J.D. Project Financing: Asset-Based Financial Engineering. / Finnerty, J.D. – New York, NY: John Wiley & Sons. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua.bookfi.org>.

АНАЛІЗ ДОСВІДУ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ КАНАДИ

У недавньому минулому Канада була однією з найвідсталіших країн світу. Для України її досвід щодо структурної перебудови економіки та наздоганяючого розвитку актуалізується з багатьох причин, в тому числі і в силу подібності природних, територіальних і національних особливостей. Нині за даними «Better Life Index», Канада посідає третє місце у світі по рівню життя, поступившись лише Швеції і Австралії. Оцінка проводилася за допомогою 24 параметрів, які стосувалися найрізноманітніших сфер життя [1]. Канадські міста Ванкувер, Торонто і Калгарі ввійшли до п'ятірки міст, які є найбільш привабливими для життя, про це свідчать результати щорічного звіту Economist Intelligence Unit, які приймали до уваги 30 показників [2]. Обидва рейтинги склалися у 2013 році та свідчать про високий рівень розвитку країни. Крім того саме Канада є країною з найбільшим числом етнічних українців, не беручи до уваги Україну та Російську Федерацію. Усе це робить Канаду привабливою для розвитку зовнішньоекономічних відносин із нашою країною, зокрема з метою адаптації досвідуреформування економіки. Важливо відзначити, що успіху реформ у Канаді сприяли три істотні фактори: по-перше, політичний фактор, що включав у себе розгалужену і міцно вкорінену мережу демократичних інститутів і принципів: права і свободи громадян, багатопартійність, незалежність суду і свободу преси, відточену виборчу систему; по-друге, економічний фактор: сформований у загальнонаціональному масштабі ринок, заснований на жорсткій конкуренції та відкритості економіки; по-третє, урядовий фактор: активна роль держави в економіці, що не допускає втручання держави в ринкові механізми саморегулювання, але не виключає держава із числа суб'єктів економічного процесу, який сприяє накопиченню капіталу у непрямым чином.

Канада першою з розвинутих країн визнала незалежність України, а у липні 1992 р. Канада та Україна підписали Декларацію про економічне співробітництво: в результаті до багатьох українських товарів почали застосовувати сприятливі ставки тарифів. Далі двосторонні відносини між державами вийшли на рівень особливого партнерства, що було закріплено Спільною декларацією у березні 1994 р. й канадсько-українською Угодою про торговельні та комерційні відносини, за якою обидві країни надавали одна одній статус найбільшого сприяння. Знаковою подією у торговельно-економічних відносинах між Україною і Канадою став початок у 2009 році переговорного процесу стосовно підписання Угоди про вільну торгівлю [3], яка має поглибити зовнішньоторговельне співробітництво, підвищити його ефективність та взаємовигідність. Адже, згідно із даними Держкомстату

України, у 2012 р. експорт товарів і послуг до Канади склав 107,2439 млн. дол. (зменшення порівняно з попереднім роком склало 12,5%). Натомість Україна імпортувала товарів на 193,0467 млн. дол. (зменшення порівняно з попереднім роком склало 7,1%), тобто зовнішньоторговельний оборот України з Канадою у 2012 р. становив 300,2906 млн. дол. (причому негативне сальдо досягло 85,8028 млн. дол.). У 2013 р. тенденція до поглиблення диспропорцій у зовнішній торгівлі поглибилася, за 8 місяців 2013 р. експорт до Канади скоротився на 40%, а імпорт зріс на 31,3% порівняно з аналогічним періодом попереднього року [4].

Багато науковців вважають, що причиною високого економічного розвитку Канади є наявність природних ресурсів та активна участь у глобалізаційних процесах. Дійсно, за рівнем зовнішньоекономічної відкритості Україна та Канада є подібними. Обидві країни є потужними аграрними державами з надзвичайно родючими ґрунтами. Канада вирішила розвиватися не за європейською моделлю економіки, а за допомогою плану, що отримав назву «Стратегія розвитку». Стратегія була спрямована на підвищення конкурентоспроможності і продуктивності праці в промисловості. Особлива увага приділяється прискоренню розвитку обробної промисловості, зокрема вважалося за необхідне збільшити частку природних ресурсів, що переробляються на канадських підприємствах.

Варто відмітити, що успіх Канаді принесли тісне співтовариство з США, тому Україні важливо мати подібного партнера. На нашу думку, Канада може збільшити свою інвестиційну діяльність в Україні. Станом на 31.12.2012 р., загальний обсяг канадських інвестицій становив 106,8 млн. дол. (0,18% від загального обсягу прямих інвестицій в Україну) [4]. Їх основна частина надійшла до добувної і переробної промисловості, до сфери торгівлі, ремонту автомобілів, транспорту і зв'язку, у фінансову діяльність та надання послуг підприємцям.

Отже, Україні потрібно акцентувати увагу на міжнародній торгівлі запровадивши механізми інституційної підтримки та фінансування експорту, зайнятися пошуком ринку збуту продукції, розвивати аграрний сектор, а саме середні та великі фермерські компанії, перейняти досвід запровадження державно-приватного партнерства (коли держава берена себе ризик освоєння і витрат із розвитку галузі); стимулюванні розвитку та модернізації виробництва в галузевому розрізі на основі гнучкої податкової та соціальної політики.

Література:

1. *OECD Better lifeindex* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecdbetterlifeindex.org>.
2. *Best cities ranking and report* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pages.eiu.com>.
3. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Канадою // Офіційний сайт Посольства України в Канаді [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://canada.mfa.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СВІТОВИЙ ДОСВІД У ФРАНЧАЙЗИНГОВОМУ БІЗНЕСІ

Все більше число компаній створюють франчайзингові мережі по всьому світу. Сьогодні франчайзингові відносини в світі перебувають на різних етапах розвитку, проте за останні п'ять років франчайзинговий бізнес набуває значної популярності, розвивається стрімкими темпами. Франчайзинг дійсно є ідеальним способом розвитку малого бізнесу, адже він є досить простим та зрозумілим видом ведення бізнес-діяльності. Франчайзинг відкриває можливості швидкого розширення на новому ринку і зміцнення своєї репутації на існуючому ринку.

З середини 50-х років XX століття франчайзинг докорінно змінив темпи розвитку сотень и тисяч фірм у США, а потім і у більш ніж ста країнах світу. Деякі великі фірми-франчайзери мають по тисячі та більше партнерів-франчайзі, забезпечуючи широке регіональне розповсюдження своїх товарів та послуг.

Сьогодні світовий ринок франчайзинга росте і вважається одним з найбільш перспективних. Ця форма успішно використовується у 80 країнах, де франчайзингові фірми створюють близько 13% валового національного продукту. Багато спеціалістів вважають, що найближчим часом половина роздрібних продаж буде здійснюватися торговельними точками в рамках системи франчайзингу.

На сьогоднішній день у світі нараховується більш 16500 франчайзерів та більш 165500 франчайзі. Франчайзинг використовується приблизно в 75 сферах бізнесу – від фаст-фудів та ресторанів до операцій з нерухомістю та юридичних послуг. Франчайзинг одержав найбільше розповсюдження серед таких сфер економіки: установи фаст-фуд – близько 20% загальносвітової кількості франчайзі; роздрібна торгівля – 15%; сфера послуг – близько 12%; автомобільні перевезення та обслуговування – 8%; будівництво – 7% [1].

Визнаними лідерами франчайзинга та експортерами франшизного бізнесу в світі є США, Канада, Корея, Японія, Австралія, лідери Європи – Німеччина, Франція, Великобританія.

Лідирує США з 2400 од. франчайзингових мереж, при цьому маючи 767000 франчайзі. Канада – країна, в якій працюють 1200 франчайзерів та яка має 300000 франчайзі в усьому світі [2]. Німеччина, де кількість франчайзерів сягає 950, має 49000 франчайзі в різних країнах, в Італії 655 франчайзерів та майже 45000 франчайзі відповідно.

Розглядаючи найбільші франчайзингові асоціації у світі слід зазначити, що на початку 1900-х років франчайзинг став популярний в сфері

автомобілебудування, потім серед нафтових компаній (автозаправні станції), а після охопив майже всі сфери малого та середнього бізнесу.

До найбільш популярних сфер розповсюдження франчайзингового бізнесу належать сфера швидкого харчування, ресторанний бізнес, готельний сектор, сфера клінінгу та інші.

До найбільших франчайзингових компаній світу 2013 року належать Hampton Hotels, Subway, Jiffy Lube, 7-Eleven, Supercuts, Anytime Fitness, Servpro, Denny's, McDonald's, Pizza Hut [3].

Отже, франчайзинг – це дуже популярний спосіб ведення бізнесу на сьогоднішній час. Більша частина сегменту малого та середнього бізнесу в різних країнах світу зайнята саме фірмами, що працюють на принципах франчайзингу.

У Європі та США найбільш розповсюдженим є ведення бізнесу у сфері послуг. Останнім часом набувають розповсюдження франчайзингові мережі, що надають дещо «нетрадиційні» послуги, наприклад, клінінг. Ще декілька років назад навряд чи можна було подумати, що цей вид бізнесу буде популярним і прибутковим. Усі ці факти підтверджують те, що франчайзинг дозволяє рухати бізнес вперед, шукати нові сфери для бізнесу.

Фактори, які сприяють зростанню світового ринку франчайзингу у майбутньому:

- розширення комплексних франчайзингових підрозділів усередині мережі;
- по мірі розвитку франчайзингової системи все більше число успішних франчайзі прагнуть до розширення, набуваючи додаткові торгові точки у свого франчайзера;
- інтернаціоналізація ринку франчайзингу. Кількість франчайзерів, що виходять на міжнародний ринок збільшується щорічно;
- збільшення участі жінок і міноритетів у франчайзинговому бізнесі;
- інтенсивне використання новітніх технологій;
- збільшення числа франчайзингових асоціацій у світі.

Таким чином, світовий ринок франчайзингу буде рости і далі. Також зросте і число компаній, які бажають розширити свій бізнес за допомогою франчайзингу.

Література:

1. *Franchising.Ua портал ідей для бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchising.ua/>*
2. *FranchisinginCanada. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.infofranchise.com>.*
3. *Рейтинг франшиз у 2013 році [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.entrepreneur.com>.*

І. І. Юрченко, студентка
Науковий керівник: Л.М. Радченко, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ З ЄС

Характерною рисою сучасного світового розвитку країн є активізація інтеграційних процесів у світі та Європі зокрема. При цьому, навіть, ті країни, які не входять до складу інтеграційних об'єднань, неминуче відчують на собі їх відчутний вплив. Після останнього розширення ЄС Україна стала безпосереднім сусідом Євросоюзу. Це відкриває нові можливості для поглиблення співпраці між Україною та ЄС. Як відомо, Європейський Союз (ЄС) – це впливова інтеграційне утворення, яке є союзом держав-членів Європейських спільнот (ЄВС, ЄОВіС, Євратом). Сьогодні до ЄС входять 28 держав, які розвиваються на демократичних принципах свободи і пошани прав людини, мають потужну конкурентоздатну економіку, стійкі торгівельні та зовнішньополітичні зв'язки з провідними країнами світу.

Дослідження проблеми інтеграції та співпраці з ЄС нових країн-членів та кандидатів, дозволили виділитиряд загальних переваг[1]:

1. Членство в співтоваристві стабільності, демократії, безпеки і процвітання.
2. Стимул для зростання ВВП, більше робочих місць, більш високі зарплати і пенсії.
3. Зростаючий внутрішній ринок та попит.
4. Вільне переміщення робочої сили, товарів, послуг і капіталу.
5. Вільний доступ до 450 мільйонів споживачів.

Євроінтеграція України розпочалась ще в 1994 році, коли було підписано Угоду про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС (угода набула чинності у березні 1998 року.)Ця угода започаткувала співробітництво з широкого кола політичних, торговельно-економічних та гуманітарних питань. Крім того, укладено низку галузевих угод та документів міжнародно-правового характеру, згідно з якими здійснюється співробітництво між Україною та ЄС.

У 2005 році президент Віктор Ющенко підтвердив намір щодо асоціації України з Євросоюзом, але на той час офіційно Україні від ЄС було запропоновано лише Європейську політику сусідства. 5 березня 2007 року було розпочато переговори про укладення нової угоди, яка мала замінити Угоду про партнерство та співробітництво. Важливою складовою частиною нової Угоди є створення зони поглибленої та посиленої вільної торгівлі між Україною та ЄС, яка передбачає максимально глибоку економічну інтеграцію на основі домовленостей, досягнутих під час двосторонніх переговорів із ЄС щодо вступу України до СОТ.16 червня 2009 року під час засідання Ради з питань співробітництва Україна – ЄС політично схвалено «Порядок денний асоціації

Україна – ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію», який є новим практичним інструментом на заміну Плану дій Україна – ЄС для підготовки Сторін до реалізації Угоди про асоціацію до моменту набуття нею чинності. Документ підготовлено на принципах:

- політичної асоціації та економічної інтеграції;
- спільної участі, спільної відповідальності та спільної оцінки.

Єврокомісія передбачила щорічний моніторинг того, як Україна виконує свої зобов'язання в рамках Порядку денного асоціації, здійснюючи традиційний щорічний аналіз досягнутих результатів у межах Європейської політики сусідства – ENP Progress Report. Крім Європейської Комісії моніторинг здійснює також українське громадянське суспільство. У травні 2010 року в Україні стартував Громадський моніторинг Порядку денного асоціації Україна – ЄС, звіт якого було оприлюднено у 2013 році. Сьогодні Україна має розробити власні підходи до розв'язання проблеми гармонізації законодавства з правом ЄС, адже реалізація цього механізму надає можливості для дії норм права Євросоюзу в рамках вітчизняного правопорядку [2].

Слід відзначити, що на даний момент як Україна, так і Європейський Союз повністю готові до тісної співпраці, однак на шляху інтеграції є великі перепони: низький рівень життя населення, незначна частка України в європейській торгівлі, українська економіка значно відстає від економік провідних держав світу, що робить нашу державу більше сировинним додатком, ніж рівноправним членом Союзу. Крім того, після оприлюднення намірів інтеграції до ЄС, значно погіршилися відносини України та Росії, яка почала негласну економічну «холодну війну», перешкоджаючи постачанню українських продуктів та товарів на свою територію та територію ряду країн СНД («Сирна війна» між Росією та Україною, яка розпочалася внаслідок боротьби за російський ринок збуту, також була використана як інструмент економічного тиску на Україну з боку Росії; «Солодка війна», коли Росія припинила ввезення українських солодоців, пояснюючи це тим, що солодоці не відповідають стандартам якості).

Економісти з різних країн ЄС заявляють, що нещодавнє парафування, наступне підписання на Саміті Східного партнерства Угоди про асоціацію все одно не дасть швидкого залучення України до європейського об'єднання. Якщо Україна першою ратифікує цю угоду, то вона діятиме в односторонньому порядку, а це може завдати значних збитків. На наш погляд, все-таки у довгостроковому періоді європейська інтеграція для України є шляхом покращення та модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, стимулом для підвищення рівня конкурентоспроможності.

Література:

1. Федоришина О.О. Проблеми інтеграції України до Європейського союзу [Електронний ресурс] / О.О. Федоришина // Ефективна економіка. – 2012. – №7. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
2. Мурав'йов В.К., Мушак Н.А., Гармонізація законодавства України з правом Європейського Союзу в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. / В.К. Мурав'йов, Н.А. Мушак // Віче. – 2013. – №8. – Режим доступу: <http://www.viche.info>.

В.В. Яновська, студентка
Науковий керівник: Т.А. Непокупна, к.е.н., доцент
Полтавський національний педагогічний університет
імені В.Г. Короленка

ПРИСЛІВ'Я ТА ПРИКАЗКИ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ РИС НАЦІОНАЛЬНОГО МЕНТАЛІТЕТУ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Економіка України з початку становлення країни як суверенної держави зазнала суттєвих змін. Вони супроводжувалися становленням ринкової системи господарювання на основі приватної власності, підприємництва, конкуренції. При цьому шлях, що пройшла економіка країни від соціалістичного, колективного господарства до капіталістичного знаходиться під значним впливом національного менталітету.

Оскільки свідомість української нації довгий час формувалась в умовах відсутності власної національної держави та впливу двох полюсів Заходу і Сходу, український менталітет, увібравши в себе іноді полярні риси, також має свої особливості, які виразились у прислів'ях та приказках.

Особливістю української ментальності є примат індивідуалізму над колективізмом, шанобливе ставлення до господаря, що безпосередньо корелює з усвідомленням «свого», «власного», «індивідуального»: «Господаря і Бог любить», «Без хазяїна – чужі руки кочерга», «Звикай до господарства з молоду – не будеш знати на старість голоду», «Не в дорогу вдавайся, а в хазяйстві кохайся», «Де господар не ходить, там нивка не родить».

Але на відміну від індивідуалізму західно-європейського типу, який характеризується раціоналізмом, поетапністю дій, необхідністю йти до мети, покладатись лише на себе та свої сили, індивідуалізм український орієнтований на інтровертне заглиблення у внутрішній світ особистого переживання. Як вияв його є специфічне ставлення до приватної власності, закарбоване у народній творчості та інколи сприймається не тільки позитивно як господарський підхід до власності, але й негативно як вияв жадоби та заздрості до чужих статків. Наприклад, «із сусідом дружи, а тин городи», «нікому не вір, той ніхто не зрадить», «брат мій, а хліб їж свій», «сусід спати не дає – добре живе», «на чужій ниві все ліпша пшениця», «чужа доля під бік коле» [1].

Існують припущення іноземних дослідників, що українська економіка має форму капіталізму-кроунізму (krooni – друг, приятель) або капіталізму блату, кумівства і дружнього фаворитизму, набуває рис грабіжницького капіталізму [2]. Тобто здебільшого в економічному житті суспільства питання професіоналізму в діяльності замінюється важливістю належності до певних груп, близькості до лідера. Таке є характерним для національної свідомості українців, оскільки вона формувалася в тій ситуації, коли належність до сім'ї, колективу, товариства давала шанс до виживання у Дикому полі, співіснуванні

з недружніми сусідами, якими досить часто були представники інших національностей.

Вплив ментальності на сучасні економічні відносини в Україні породив і таке явище, як збагачення суб'єктів господарювання будь-якими способами. Спостерігаються елементи моделювання поведінки, які надають йому форму культу претензійно-демонстративного марнотратного споживання. На рівні господарських відносин прикладом демонстративності юридичних осіб називають значні витрати на технічне обслуговування та ремонт офісу компанії за відсутності оборотних коштів на закупівлю сировини для наступного циклу виробництва, є порівняння рівня витрат на оформлення робочих місць західними та вітчизняними чиновникам в умовах виконання однакових державних повноважень [3].

Отже, особливості українського менталітету значно впливають на формування економічної моделі суспільства в умовах глобалізації національних економік. Тому бездумне використання сформованих економічних моделей західних зразків на українському ґрунті не може сприяти оптимальному розвитку суспільства. При формуванні української економічної моделі необхідно зважати на особливості національної ментальності, що є актуальним у міждержавних як економічних, так і політичних відносинах. Виходячи із цього можна припустити, що риси української економіки під впливом української ментальності набувають свого особливого, характерного лише для України, розвитку, що потребує подальшого ґрунтового дослідження.

Література:

1. Ригованова В. Вияв менталітету українців крізь призму прислів'їв та приказок: лінгвокультурологічний аспект / В. Ригованова // Наукові записки. – Випуск 81 (3). – Серія : Філологічні науки (мовознавство): у 4 ч. – Кіровоград : РВВ КДПУ ім. В. Винниченка, 2009. – С. 159–162.
2. Куренная О. Украина получила статус страны с рыночной экономикой / О. Куренная [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://www.dengi-info.com>.
3. Бурлан Ю. Определение ментальных особенностей экономики Украины через призму системно-векторной психологии / Ю. Бурлан [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://www.yburlan.ru>.

УДК 339:330.341.1

М.О. Яшнева, студентка
Науковий керівник: Л.С. Ринейська, к.е.н.
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ: ГЕРОНТОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Ефективний розвиток економіки у багатьох країнах світу, підвищення добробуту населення, а також належна соціальна політика зумовили значне збільшення прошарку літніх людей, особливо у країнах з розвинутою

економікою. Це спричинило зміну пріоритетів у виробництві та продажу багатьох товарів та послуг. Геронтологічний аспект у сучасній міжнародній торгівлі недостатньо вивчений, а тому представляє науковий і практичний інтерес.

В останні роки у суспільстві змінилося ставлення до поняття віку. Суспільство стало більш ліберальним, зникли традиційні рубежі молодості, середнього віку і старості та відповідності віку моді і способу життя. У зв'язку з цим стало очевидним, що сьогодні споживчий попит не має конкретного віку [1].

Основні причини, внаслідок яких сучасні люди виглядають і відчують молодше свого віку – це [1, 2, с. 22]:

- турбота про своє здоров'я. Сьогодні споживачі краще освічені, цікавляться фітнесом, правильним харчуванням, приймають превентивні заходи, задля збереження свого здоров'я;

- досягнення у галузі медицини сприяють збільшенню тривалості життя, адже люди можуть жити довше навіть з кількома хронічними захворюваннями. За 2006 - 2011 роки тривалість життя людей зросла більш ніж на 2 роки;

- цифрові технології також сприяють розмитості меж віку, тому що люди різного віку вільно спілкуються через блоги, Інтернет-форуми та соціальні мережі.

Дослідження свідчать, що люди, яким за 50 років не вважають себе старими, і багато з них бажають вчитися і працювати так довго, як це можливо. За даними опитування Del Webb 2010 року, більшість літніх людей вважають, що старість починається тільки після 80-ти років. Крім того, дослідження показали, що літні у традиційному розумінні люди мають міцне здоров'я, залишаються активними і хочуть працювати, а 51% з них повідомили, що вони настільки ж активні або навіть більш активні, ніж 15 років тому [2, с. 22] .

Прагнення людей старшого покоління зберегти молодість як можна довше відкрило можливість і для літніх споживачів у різних сегментах, пов'язаних із галузями косметики, охорони здоров'я, а також моди.

Одна з категорій товарів, на які споживачі готові продовжувати витрачати гроші – це антивікові препарати. В цілому продажі антивікової продукції зросли на 63% у вартісному вираженні за період 2006 – 2011 роки, а у США вони склали 22,2 млрд. дол. [2, с. 23].

Натуральні, екобезпечні продукти, необхідні для підтримки нормального функціонування серцево-судинної і травної систем, а також для кісток і суглобів набули особливої популярності у період 2007 – 2012 років. У свою чергу продукція, що містила омега-3, -6, -9, була найпопулярнішою у категорії «вітаміни і мінерали».

Крім того, найбільші косметичні компанії світу вже давно використовують знаменитостей старшого віку у своїй рекламі засобів проти старіння. Наприклад, відома актриса Джейн Фонда у 72 роки є послом L `Oreal` s для продажу товарів вікової лінії [2, с. 23] .

Дослідження феномену збільшення категорії населення літнього віку на нашій планеті дозволяє зробити наступні висновки щодо його можливого впливу на розвиток економіки:

- відбулося значне збільшення споживацького ринку світової економіки за рахунок людей літнього віку;
- виникла необхідність проведення маркетингових досліджень з метою всебічного вивчення їх попиту;
- формується тенденція організації виробництва, а також торгівлі товарами і послугами, які могли б максимально задовольнити попит людей похилого віку.

Отже, значне збільшення кількості людей похилого віку сприяє розширенню асортименту товарів за рахунок необхідної їм продукції. Доцільно вивчати і враховувати їх споживацький попит у торгівлі відповідними товарами і послугами, що буде сприяти активізації як національних економік, так і світової економіки в цілому.

Література:

1. *Международная торговля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>*
2. *Десять глобальных потребительских тенденций, прогнозируемых на ближайшие пять лет: по материалам статьи Джини Уэстбрук, редакционного директора Euromonitor International // Гостиничный и ресторанный бизнес. – 2012. – № 4. – С. 18 – 27.*

СЕКЦІЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ
ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

УДК 339.944.009.12

Т. О. Андрейко, студент
Науковий керівник: М. В. Мокляк, к.е.н, доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Інтеграція економіки України в європейську і світову економічні системи є об'єктивним і незворотним процесом. Місце, яке в цій системі посідатиме наша держава, значною мірою визначається здатністю вітчизняних підприємств конкурувати не лише на внутрішньому, але й на зовнішніх ринках.

Під інтернаціоналізацією діяльності підприємства розуміється будь-який вид господарської діяльності, яку воно розпочинає за кордоном у поєднанні з діяльністю у власній країні з метою реалізації своїх довгострокових стратегічних цілей на основі використання більш сприятливих загальноекономічних, ринкових, адміністративно-правових, екологічних, географічних і соціально-політичних умов ведення бізнесу в приймаючій країні [1].

Основні причини виходу підприємства на зовнішній ринок ілюструє рисунок 1.



Рис. 1. Основні причини виходу підприємства на зовнішній ринок.

Основними умовами побудови конкурентних переваг підприємства на зовнішніх ринках є:

- наявність конкурентних довгострокових переваг на зовнішніх ринках або достатньо обґрунтована можливість формування таких переваг у майбутньому, до яких можна віднести техніко-технологічні, організаційно-економічні, фінансові та маркетингові;
- наявність сприятливого середовища господарювання країни-рецепієнта;

- наявність стратегічних партнерів за кордоном;
- просторова диверсифікація;
- орієнтація на довгострокові результати.

Вибір конкретної форми інтернаціоналізації діяльності підприємств залежить від виду доступних ресурсів. Оскільки структура цих ресурсів є різною, то і форми інтернаціоналізації діяльності, які використовуються підприємствами, суттєво різняться між собою. Водночас можна виділити чотири фактори, які в кінцевому рахунку визначають конкретну форму інтернаціоналізації їх діяльності. До них належать наступні:

- конкурентоспроможні ціни, ідентифікація марки; контроль над дистрибуцією; реклама та інновації у сфері методів маркетингової діяльності;
- здатність виготовляти унікальні вироби, широкий асортимент виробів і розвиток нового продукту;
- технічна перевага продукту і розвиток нового продукту;
- послуги (сервіс після продажу) та продукти високої якості.

На нашу думку, доцільно виділити п'ять етапів інтернаціоналізації підприємства: 1) аналіз місцевого ринку; 2) оцінка експортних можливостей; 3) пробний вихід на ринок; 4) активний вихід на ринок; 5) підтверджений (офіційний) вихід на ринок.

Але деякі учені піддають сумніву подану вище модель виходу підприємства на міжнародний ринок, аргументуючи це тим, що в даний час можливості та вимоги, які постають перед підприємствами при їх виході на зовнішній ринок є відповіддю на вплив міжнародних бізнесових структур. Таким чином орієнтація підприємства на вихід на міжнародний ринок є скоріше необхідністю ніж альтернативою.

Перед тим, як прийняти рішення про вихід на зовнішній ринок, потрібно провести ґрунтовний аналіз всіх сильних та слабких сторін даного підприємства і лише потім дослідити можливості ринків інших країн. Зробити це краще у шість кроків (рис. 3).

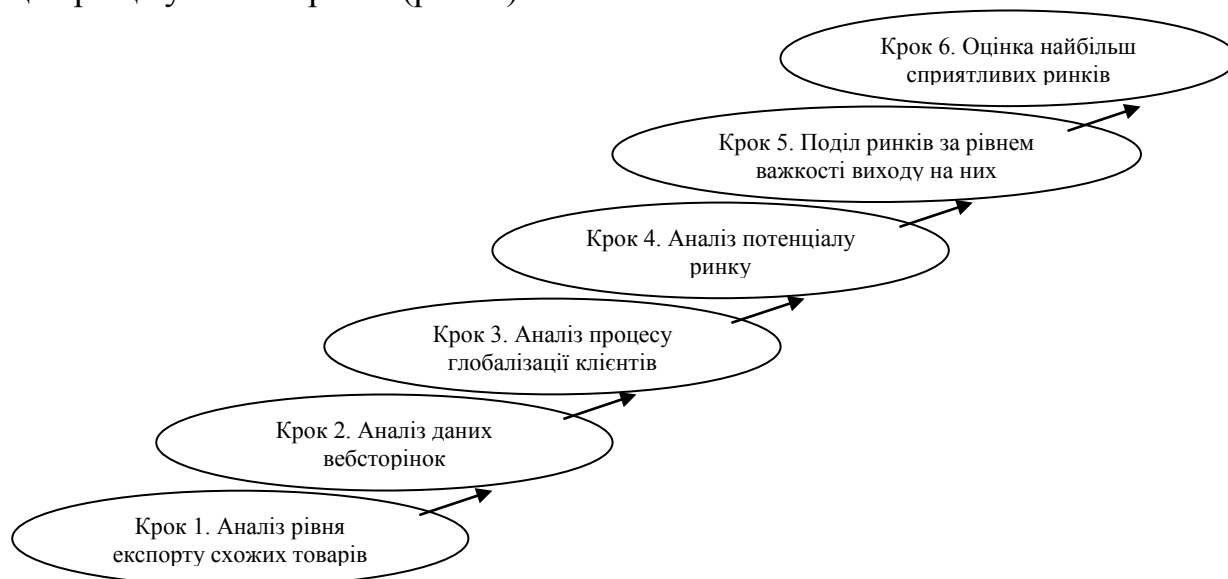


Рис. 3. Етапи виходу підприємства на міжнародний ринок [2]

Процес інтернаціоналізації господарського життя необхідно розглядати як якісно новий етап функціонування всесвітнього господарства, визначальними факторами розвитку якого є господарство транснаціональних корпорацій, фінансового капіталу і перерозподіл на цій основі економічних і політичних функцій між конкурентними національними державами, ТНК і міжнародними організаціями, внаслідок чого наднаціональне стає головним і визначальним щодо національного.

Література:

1. *Global Competitiveness / World Economic Forum* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org/issues/global-competitiveness.

2. Гончарук Т. І. *Методологія конкурентоспроможності: досвід теорії та теорія досвіду* / Т. І. Гончарук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/Article/Honcharuk_4.pdf.

УДК 339.944

Борисова Е.В., студентка

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Современная мировая экономическая система, сопровождающаяся усиленной конкуренцией, формируется на основе глобализации, при этом ряд государств все больше стремятся усилить свое влияние на мировую экономику и политику. Конкурентоспособность российской экономики характеризует ее возможность успешно конкурировать в мировой экономической системе. Сохранение конкурентных позиций российской экономики является вопросом национальной безопасности. И, к сожалению, в современных условиях утрачиваются те основания, которые являются фундаментом дальнейшего экономического роста. Все острее стоит вопрос создания инновационной экономики, а не сырьевой экономики, которая бы позволила осуществить качественный рывок. Как необходимый элемент системы рыночного механизма, конкуренция является главным фактором развития экономики, без которой невозможно существование рынка как системы экономических связей. Поэтому конкуренцию, конкурентоспособность и экономический рост можно представить как элементы модели, в котором каждый последующий элемент является основой предыдущего.

Существуют разные подходы оценки конкурентоспособности экономических субъектов (на микро уровне) и стран (на макро уровне). Так, Международный Экономический Форум ежегодно отслеживает показатели развития разных стран для определения их места в рейтинге конкурентоспособности. Индикатором конкурентоспособности стран выступает такой показатель, как Глобальный индекс конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index), который является комплексным показателем, включающим в себя 12 составляющих:

1. Качество общественных институтов.
2. Инфраструктура.
3. Макроэкономическая стабильность.
4. Здоровье и начальное образование..
5. Высшее образование и профессиональная подготовка
6. Эффективность рынка товаров и услуг.
7. Эффективность рынка труда.
8. Развитость финансового рынка.
9. Оснащенность новыми технологиями.
10. Размер рынка, который влияет на результативность, так как крупные рынки позволяют компаниям пользоваться рынками других стран.
11. Конкурентоспособность бизнеса.
12. Последнее слагаемое конкурентоспособности – это технологический потенциал к инновациям.

По всем составляющим Глобального индекса конкурентоспособности определяется свой вес и значение.

Россия поднялась в рейтинге с 67 в 2012 г. до 64 места в 2013 г. Рядом в рейтинге находятся Венгрия (63 место) и Шри-Ланка (65).

К сильным сторонам российской экономики относятся: высокая распространенность высшего образования, состояние инфраструктуры и значительный объем внутреннего рынка.

Однако воспользоваться своими конкурентными преимуществами России мешают низкая эффективность работы государственных институтов (118 место), недостаточный инновационный потенциал (78), неэффективная антимонопольная политика (116), неразвитость финансового рынка (121), низкий уровень конкуренции на рынках товаров и услуг (135) и дефицит доверия инвесторов к финансовой системе (132 место). Как и в прошлом году, ключевыми проблемами для экономического развития в России представители бизнеса называют коррупцию, неэффективность государственного аппарата, высокие налоговые ставки. Все эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности. Важно отметить что, среди стран БРИК Россия занимает последнее место. Так, по-прежнему продолжает лидировать в группе Китай – 29 место; Бразилия находится на 56-м, Индия – на 60-м, а Россия – на 64-м, которая несколько укрепила свои позиции, но остается наименее конкурентоспособной среди стран группы БРИК.

На наш взгляд, основными факторами, которые сдерживают повышение уровня конкурентоспособности страны являются: 1) производственные: высоко-изношенные основные производственные фонды; недостаточная инновационная и инвестиционная активность предприятий; низкая производительность труда; 2) показатели внутреннего спроса; большое расслоение общества (между самыми богатыми и самыми бедными); большая группа населения с низкими доходами; низкое качество инфраструктуры (транспортной, прежде всего).

Тем не менее, Россия обладает крупными конкурентными преимуществами: значительные комплексные минерально-сырьевые ресурсы; высококвалифицированные трудовые ресурсы; наличие базы для формирования кластерной формы организации производства в промышленности.

УДК 577.4:675.033

В. В. Вахлакова, асистент
Донбаський державний технічний університет

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Розвиток економічних систем досяг тієї точки, у якій суттєво загострилися проблеми забруднення природи, які сьогодні є настільки серйозними, що ставлять під сумнів розвиток не лише окремого підприємства, а й економіки в цілому. Навряд чи можна назвати в наші дні важливішу глобальну проблему, ніж раціональне використання природних ресурсів і охорона навколишнього природного середовища.

Довгий час в світі існувала досить стійка думка, що підприємницька діяльність і охорона навколишнього середовища несумісні й навіть протилежні за своєю природою. Але сьогодні основою розвитку підприємництва має бути усвідомленість про неможливість руйнування довкілля, намагання використовувати природні ресурси без заподіяння шкоди навколишньому середовищу. Політика розвитку суспільства в гармонії з навколишнім середовищем стає сьогодні вищим пріоритетом світового співтовариства, чому значною мірою має сприяти створення інституційних передумов забезпечення екологічності промислового виробництва.

Інститути як форма організації спільної діяльності людей, що історично склалися, виникає з необхідності задоволення потреб суспільства і спрямована на реалізацію у ньому певних функцій, характеризуються своїми можливостями впливати на поведінку людей (в економіці, охороні довкілля) за допомогою встановлених правил, що визначають їхню поведінку. Такі правила зводяться не лише до законів та адміністративного контролю, й мають інші форми (наприклад, тиск з боку споживачів, розроблення загальних норм поведінки тощо). Екологічний чинник став одним з основних при ухваленні економічних рішень в масштабі всієї світогосподарської системи. Тому сьогодні є підстави говорити про наявність інституційних передумов забезпечення екологічності промислового виробництва. Результати їхнього аналізу мають сприяти забезпеченню екологічності промислового виробництва в Україні.

В 1983 році ООН створено Комісію з навколишнього середовища й розвитку (ЮНЕП). У червні 1992 року за ініціативою ООН у Ріо-Де-Жанейро відбулася історична Конференція з навколишнього середовища й розвитку, яка стала самою великою в історії зустрічню світових лідерів і високопоставлених

посадових осіб з 179 держав світу. У результаті зустрічі ухвалено п'ять основних документів: Декларація з навколишнього середовища й розвитку (містить 27 принципів, що визначають права й обов'язки країн світу в забезпеченні стійкого розвитку і підвищенні добробуту людей), Порядок денний на XXI століття (програма того, як зробити розвиток стійким із соціальної, економічної й екологічної точок зору), Конвенція про зміну клімату (призиває до стабілізації концентрації газів, що створюють парниковий ефект в атмосфері на таких рівнях, що не викликають небезпечного дисбалансу у світовій кліматичній системі), Концепція про біологічну розмаїтість (вимагає від країн вживання заходів для збереження живих істот), Заява про принципи захисту й управління всіма видами лісів, життєво необхідних для забезпечення економічного розвитку й збереження всіх форм життя.

На основі рішень конференції у Ріо-де-Жанейро в лютому 1993 року створено Комісію ООН зі стійкого розвитку, що має стежити за виконанням рішень з екологічних питань. На зустрічі міністрів з екології європейських країн (квітень 1993 р.) прийнято Програму екологічних дій, що стала керівним документом для європейських урядів, Комісії Європейського співтовариства (КЄС), міжнародних організацій, фінансових структур і приватних інвесторів. Програма базується на таких принципах: врахування екологічних чинників у процесі економічної перебудови для забезпечення стійкого розвитку; створення організаційної бази, спрямованої на навчання й виховання; розроблення програм термінової допомоги для регіонів, в яких виникає пряма погроза здоров'ю людей або навколишньому середовищу.

У розвиток рішень Конференції в Ріо-де-Жанейро й наступних міжнародних форумів у багатьох країнах світу прийнято закони, які юридично захищають навколишнє середовище й створюють базу для стійкого економічного розвитку. Такі закони мають екологічну орієнтацію у промислово розвинених індустріальних країнах. У першу десятку країн з найжорсткішим екологічним законодавством входять Німеччина, США, Канада, Ірландія, Норвегія, Швейцарія, Швеція, Фінляндія, Японія, Сінгапур. Якість законів із захисту довкілля значно впливає на положення країн на світовому ринку. Якісні закони в цій області, що базуються на принципах стійкості й ураховують сучасні тенденції розвитку світового господарства й світових товарних ринків, підвищують рейтинг країн з конкурентоспроможності. На жаль, загальний правовий нігілізм, що існує в Україні, не дозволяє ефективно використовувати закони для захисту навколишнього середовища.

Законодавство України передбачає регулювання впливу господарської діяльності на навколишнє середовище за допомогою низки інструментів (проведення ОВНС, екологічної експертизи, екологічного контролю й екологічного моніторингу). Для вітчизняного законодавства характерні заборонні і зобов'язуючі норми, що визначають екологічні вимоги до господарської діяльності, компенсаційні та заохочувальні норми. Таким чином, гармонізація відносин у сфері взаємодії економіки і стану навколишнього середовища забезпечується шляхом формування екологічних вимог до джерел шкідливого впливу на навколишнє середовище та еколого-економічного

регулювання господарської діяльності. Але для зменшення виробничого навантаження на навколишнє середовище в Україні ще багато необхідно зробити, у тому числі і з використанням інституційних передумов, які вже створено у світовій економіці. Зокрема, йдеться про гармонізацію економічних і екологічних інтересів розвитку, включення понять «екологічні блага» і «екологічний добробут» до системи економічних відносин з аналізом, узагальненням та використанням наявного зарубіжного досвіду.

УДК 339.139:339.344

А. І. Венгеренко, студентка

Науковий керівник: М. В. Мокляк, к.е.н, доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

БРЕНДИНГ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні ринки характеризуються високим рівнем конкуренції, динамічністю розвитку технологій, великою швидкістю появи нових товарів та послуг. У таких умовах для утримання та завоювання споживачів, підприємства мають орієнтуватися не лише на їхні функціональні потреби, а враховувати усі рівні потреб та здійснювати цілеспрямовану систематизовану діяльність із задоволення як функціональних, так і емоційних, соціальних та психологічних потреб споживачів. Брендинг, який концентрується на формуванні довготривалих стосунків зі споживачами, стає відповіддю на сучасні ринкові умови та інструментом забезпечення конкурентоспроможності. Формування бренда (портфеля брендів) як джерела забезпечення конкурентних переваг уже є стандартом для успішних підприємств як зарубіжжя, так і України.

У сучасній економіці головним напрямком фінансово-економічної та виробничо-збутової діяльності кожного підприємства стає покращення конкурентоспроможності виробленого ним товару для закріплення позицій на ринку з метою одержання максимального прибутку. Конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина і ціле. Можливість компанії займати конкурентну позицію на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і сукупності економічних методів діяльності підприємства, які мають вплив на результати конкурентної боротьби. Виявлено, що в трактуваннях поняття «конкурентоспроможність підприємства» відбивається сутність даної категорії, як володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання. Зважаючи на ринкові умови підприємствам необхідно знаходити нові засоби покращення конкурентоспроможності, наприклад, брендинг.

Брендинг в сучасній економіці служить одним із способів підвищення конкурентоспроможності. У світі споживання, де конкуруючі товари незнадто відмінні один від одного, брендинг часто є єдиним засобом, що дозволяє

компанії показати свою індивідуальність. Брендинг визначається, як процес створення бренду та керування ним, який включає комплексну систему заходів, спрямованих на створення образу марки у свідомості споживачів і формування нематеріальних активів підприємства, безпосередньо підвищують його конкурентоспроможність.

Необхідність створення бренда впливає із даних маркетингових досліджень:

- 72% споживачів заявляють, що вони готові заплатити 20% додаткової ціни за бренд, який їм подобається;
- 25% споживачів стверджують, що ціна для них не важлива, якщо вони купують бренд, якому довіряють. Більше ніж 70% споживачів орієнтується на бренд при прийнятті своїх рішень про купівлю, а більше 50% купівель в дійсності визначаються брендом;
- рекомендації колег та інших людей впливають майже на 30% всіх покупок, які здійснюються в наші дні, тому позитивний досвід одного споживача може вплинути на рішення інших про купівлю;
- більше 50% споживачів вважає, що впливовий бренд забезпечує більш успішний старт нового товару на ринку, і вони швидше готові спробувати новий товар.

Загалом, теоретичні дослідження з питання формування бренда дозволяють зробити висновок про те, що – бренд дозволяє стимулювати попит на запропонований товар підприємства, що у свою чергу дозволяє підвищити конкурентоспроможність як підприємства в цілому, так і його продукції зокрема. При цьому формування бренда для підприємства є кінцевим етапом формування лояльного сприйняття продукції підприємства на ринку та як кінцевий результат цього процесу лояльне ставлення споживача до самого підприємства-виробника. Цей факт у подальшому дозволить підприємству зміцнити свої позиції на ринку.

Формування стратегії бренда товару здійснюється на трьох рівнях управління, що має схожість з маркетинговим стратегічним плануванням: на корпоративному рівні, рівні стратегічних господарських підрозділів (бізнес-одиниць) та на рівні товару.

Вищим рівнем стратегічного планування бренда товару є корпоративний рівень. На цьому рівні приймаються рішення щодо можливості і доцільності розробки, просування та життєвого циклу бренда як на національному, так і на міжнародному рівні. Залежно від стадії розвитку, підприємство може застосовувати:

- національну стратегію бренда, тобто географічно обмежену рамками вітчизняного ринку;
- стандартизацію бренда на іноземних ринках — перенесення маркетингової програми марки без змін для її впровадження на ринок іншої країни;
- стратегію адаптації бренда до іноземних ринків — адаптації характеристик марки до особливостей соціально-культурного середовища країни;

– стратегію глобалізації бренда – коли підприємство намагається виявити на міжнародному ринку сегменти, що існують у декількох країнах, з метою створити товар і його образ, які б відповідали однаковим потребам ідентичних груп споживачів різних країн.

Далі на рівні стратегічних господарських підрозділів приймаються стратегічні рішення щодо портфеля бренда товарів (марок товарів) підприємства. До них належать стратегії створення мультимарки, створення нової торгової марки, розширення існуючої марки, ліквідація, створення спільної марки, а також стратегії відносно ролі окремих брендів і марок у портфелі і стратегія конфігурації марки.

В умовах жорсткої конкуренції актуальним є застосування 4 напрямків вдосконалення брендингової діяльності підприємства для підвищення рівня конкурентоспроможності:

1. Бренд – стратегія.
2. Бренд – індивідуальність .
3. Бренд-менеджмент.
4. Бренд-сприйняття.

Література:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2003. – 440 с.
2. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия: учебник для вузов / Г. Ассэль. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 804 с
3. Брендінг в управленні маркетингової активністю / [Моисеева Н. К., Рюмин М. Ю.] ; под ред. проф. Н. К. Моисеевой. – М. : Омега-Л, 2003. – 410 с.
4. Богомолова И. П. Повышение конкурентоспособности с помощью брендинга / И. П. Богомолова, З. В. Гаврилова // Место и роль России в мировом хозяйстве: сб. материалов II междунар. науч. практ. конф. – Воронеж: Научная книга, 2009. – Ч. III. – С. 5

УДК 656.03:338.516.4 (477)

В.В. Веприцька, студентка

Науковий керівник: І. Б. Чичкало-Кондрацька, д.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет

імені Юрія Кондратюка

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВВЕДЕННЯ УТИЛІЗАЦІЙНОГО ЗБОРУ НА АВТОМОБІЛІ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ

На сьогоднішній день Україна намагається створити умови для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника автомобілів на внутрішньому та зовнішньому ринках. Для цього впроваджуються заходи по скороченню імпорту та збільшенню експорту українських автомобілів. На даний момент вже прийнято рішення Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України «Про введення спецмита на нові імпортні машини» та Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо сплати екологічного податку за утилізацію знятих з експлуатації транспортних засобів та вдосконалення деяких

податкових норм», від якого звільнені українські виробники та яким обкладаються імпортні авто.

Утилізація – це перероблення відходів з метою їх раціонального використання. У такому випадку відходи є вторинною сировиною [1].

Утилізаційний збір – це платіж за утилізацію товару. Може включатись у вартість товару або здійснюватися окремо при продажу чи перед утилізацією.

1 вересня 2013 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо сплати екологічного податку за утилізацію знятих з експлуатації транспортних засобів та вдосконалення деяких податкових норм» від 4 липня 2013 р. № 422-VII. Згідно з цим законом, ввезені в Україну автомобілі, подорожчають від 5000 до 30500 грн. [2].

Розмір екологічного податку, що підлягає сплаті по конкретному транспортному засобу, розраховується, виходячи зі ставок і коефіцієнтів для кожного виду транспортного засобу, об'єму двигуна, року випуску, маси та інших характеристик.

Імпорттери платитимуть збір на митниці, при ввезенні авто. Компанії, що збирають транспортні засоби на території України, зобов'язуються утилізувати автомобілі самостійно, через створення утилізаційних потужностей для переробки автомобілів.

Утилізаційний збір був прийнятий для того, щоб вирівняти зовнішньоторговельний баланс, тобто знизити обсяги імпорту автомобілів з інших країн. Додаткові доходи, які вираховував уряд України, від збору становитимуть 2,2-2,5 млрд. грн. на рік [3].

Прийняття закону пояснюється тим, що щорічно списання автотransпортних засобів становить 100 тис. одиниць, і з урахуванням зростання парку автомобілів потреба в єдиній системі утилізації транспортних засобів буде лише зростати. Тобто, потрібно відкрити велику кількість підприємств з розробки знятих з експлуатації транспортних засобів, а це дозволить створити додаткові робочі місця.

Але в Україні низький рівень автомобілізації, порівняно з країнами Європи. Наприклад, там на 1000 осіб припадає 400-500 авто, а в нашій державі – 150-180. Проблема в тому, що не всі українці можуть дозволити собі новий автомобіль через низький рівень доходів. Тому нашим громадянам вигідніше їздити на старому автомобілі до кінця, а потім здати його на металобрухт, чим доплачувати за утилізаційний збір.

Порівняно з Україною, у Європейському Союзі є екологічний податок, який складає від 100 до 300 євро. Він сплачується при придбанні нового автомобіля. А власнику старої машини збільшують страховий платіж та податки. Якщо автомобіль робить значні викиди у повітря, то водію забороняють її використовувати. Тобто, йому простіше її утилізувати та отримати знижку на придбання нового автомобіля [4].

У Росії програма утилізації автомобілів тривала з 1 січня 2010 по 31 грудня 2011 року. Власник автомобіля віком більше 10 років сплачував за утилізацію автомобіля (3000 руб.) та отримував сертифікат на знижку у розмірі 50000 руб. Завдяки цій програмі було реалізовано на 18% автомобілів більше, ніж у

попередньому році, з них 80% припало на продукцію вітчизняного виробника «АвтоВАЗ» [5].

Досвід Росії щодо програми утилізації автомобілів може бути корисним і для України. Пропонується введення компенсації у розмірі 12 тис. грн. на новий автомобіль при утилізації старого та пільговий кредит, який мав би становити 5-7% річних, в порівнянні з 22-28% на сьогоднішній день.

Зараз в Україні середній вік автопарку становить 18,5 роки. Зовсім скоро це може призвести до екологічної катастрофи. Закон про утилізаційний збір повинен вивести з парку автомобілі віком більше 20 років.

Отже, кошти на утилізаційний збір, які сплачують на кордоні при ввезенні нових та старих автомобілів, ідуть на утилізаційні центри із переробки старих машин. Їх будівництво обходиться у 7 млрд. євро, що може виявитися нерентабельним для вітчизняних виробників [4]. При цьому, складно залучати кошти іноземних інвесторів через специфіку інвестиційного клімату України. Утилізаційний збір був введений здебільшого для підтримання національного виробника, адже український автомобіль, однакових характеристик з іноземним, коштує на 10-15 тисяч грн. дешевше.

Література:

1. Апостолук С. О. *Промислова екологія: навч. посіб.* / С. О. Апостолук, В. С. Джигирей. – К. : Знання, 2005. – 474 с.
2. В Україні став чинним утилізаційний збір на автомобілі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newsru.ua/auto/01sep2013/ferrari.html>.
3. В Україні ввели утилізаційний збір на автомобілі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/581638-v-ukrajini-vveli-utilizatsiyniy-zbir-na-avtomobili.html>.
4. «Утилизационный сбор – это еще одна спецпошлина. Просто называется иначе» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/ru/articles/business/_ekspert-utilizacionnyj-sbor-eto-esche-odna-specposhlina-prosto-nazyvaetsya-inach/510602.
5. Начало действия программы по утилизации старых автомобилей в России [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ria.ru/trend/utilization_old_cars_08032010/.

УДК 338.22

А. Д. Глушко, аспірантка

Науковий керівник: В. П. Дубіщев, д.е.н., професор

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ДЕРЖАВНА РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

В умовах євроінтеграційних процесів питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є особливо актуальним. В цьому контексті формування сприятливого регуляторного середовища для розвитку підприємницької діяльності набуває першочергового значення.

З урахуванням стратегічних орієнтирів і цілей, визначених Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкуренто-

спроможна економіка, ефективна держава», одним із основних завдань державної регуляторної політики є забезпечення дерегуляції та розвитку підприємницького середовища [1].

Протягом 2012-2013 рр. реформи у сфері підприємництва здійснюються у чотирьох основних напрямках:

- спрощення дозвільних процедур і реєстрації речових прав на нерухоме майно;
- спрощення процедур відкриття і закриття бізнесу;
- звуження прямого адміністративного державного контролю за діяльністю суб'єктів господарювання та реформування сфери надання адміністративних послуг;
- пом'якшення податкового тиску.

З метою спрощення процедур відкриття і закриття бізнесу регуляторними органами поетапно запроваджуються механізми електронної реєстрації підприємств і господарських змін у їхній діяльності, впроваджується заявний принцип при припиненні господарської діяльності підприємства і підприємців.

Здійснено низку заходів законодавчого рівня для суттєвого зниження адміністративних бар'єрів під час реалізації підприємницької ініціативи. Так, спрощено процес створення підприємств у спосіб усунення мінімальних вимог до розміру статутного капіталу при реєстрації, а також вимоги щодо нотаріального посвідчення установчих документів підприємства. Реєстрація підприємства стала швидшою і дешевшою завдяки можливості реєстрування його через Інтернет.

Крім того, зменшено кількість видів діяльності, що підлягають ліцензуванню; вдосконалено процедури банкрутства та санації; відбулося розділення функцій оцінки відповідності й ринкового нагляду; посилено відповідальність за загальну безпеку продукції та збиток, завданий дефектною продукцією; впорядковано регулювання комерційних суперечок і підвищено ефективність забезпечення виконання контрактів.

Складником змін, спрямованих на формування сприятливого регуляторного середовища у сфері підприємницької діяльності, стало продовження податкової реформи, розпочатої у 2011 р. Зокрема, внаслідок зниження до 21% ставки податку на прибуток збільшилася частка коштів, які залишаються у розпорядженні бізнесу. Із 2013 р. ставку знижено до 19%. Розширюється застосування автоматичного відшкодування ПДВ за спрощеною процедурою для експортерів, які є сумлінними платниками податків. Середні і великі підприємства отримали можливість сплачувати податки та подавати звітні дані до податкових органів в електронній формі.

Правомірно відмітити продовження процесу адаптації національних технічних регламентів до законодавства Європейського Союзу, а також гармонізації національних стандартів з міжнародними та європейськими стандартами у пріоритетних галузях економіки.

Реформи у сфері започаткування бізнесу, реєстрації власності та оподаткування підприємницької діяльності дали змогу Україні, за оцінкою рейтингу Doing Business-2013, стати найактивнішою країною в регіоні і

третьою з-поміж країн світу, що найінтенсивніше здійснюють політику реформ щодо створення сприятливого підприємницького середовища у власних національних економіках.

Загалом у рейтингу Україна поліпшила позицію на 15 пунктів і посіла 137 місце з-поміж 185 країн світу (у 2012 р. – 152 місце) за сприятливістю умов для підприємницької діяльності, за показником «створення підприємств» – піднялася зі 116 до 50 місця. При цьому правомірно відмітити, що зазначений рейтинг переважно оцінює дані за 2011 р., тому заходи, вжиті в 2012 р., знайдуть більш повне відображення в рейтингу Doing Business-2014 [2, с. 38-41].

З метою забезпечення подальшого поліпшення регуляторного середовища у сфері підприємництва необхідно продовжити реформування державної регуляторної політики у напрямку забезпечення ефективного правозастосування прийнятих нормативно-правових актів на тлі зменшення кількості і тривалості адміністративних процедур. Це стане основою і стимулом для розвитку підприємницької діяльності в країні, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішньому і внутрішньому ринках, інтенсифікації інвестиційно-інноваційної діяльності та створення нових робочих місць.

Література:

1. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ при Президентові України. – 2010. – 85 с. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

2. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.

УДК 659.127

Я. С. Голян, студентка

М. А. Чечота, студентка

Науковий керівник: М. В. Мокляк, к.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства є одним із вихідних пунктів формування програми підвищення його конкурентоспроможності в контексті інтернаціоналізації. Розглядаючи конкурентоспроможність підприємства важливо з'ясувати механізм підвищення конкурентоспроможності. Такий механізм повинен базуватись на засадах поєднання ринкового саморегулювання з державною інтервенцією в економічні процеси і формування середовища господарювання [1].

Малі підприємства являються ключовим джерелом робочих місць та впровадження бізнесових ідей. Вони повинні розглядатися як першоджерело

інновацій, зайнятості, а також соціальної та місцевої інтеграції в Європу. Економічна суть малих підприємств полягає насамперед у тому, що їх ринкові партнери формуються відповідно до економічних особливостей функціонування малих господарських форм у ринковому просторі країни чи регіону.

Вихідним пунктом механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства є сучасні тренди розвитку світової економіки, інтегрованим відображенням якої є її глобалізація. До числа найважливіших з них належать:

- скорочення тривалості життєвого циклу технологій і продукції й викликане цим зростання ролі інноваційності;
- зміщення «центру ваги» формування попиту з боку покупців в бік виробників і продавців продукції, що означає можливість маніпулювання попитом і управління ним з боку виробників;
- розширення і поглиблення міжнародних ринків,;
- необхідність поєднання зусиль в реалізації проектів, які неможливо реалізувати в межах однієї країни [2].

Малий бізнес – невід’ємна складова високорозвиненої ринкової економіки, атрибут сучасної моделі ринкового господарства. Ця форма підприємництва надає економіці гнучкості, мобілізує солідні фінансові та виробничі ресурси, створює сприятливе середовище для конкуренції, є важливим фактором структурної перебудови та раціонального використання ресурсів, вирішення соціальних проблем. Розвиток малого бізнесу пов’язаний не тільки з вирішенням економічних, а й соціальних проблем, використанням робочої сили в умовах хронічного безробіття [3].

Сектор малого бізнесу в країнах-лідерах світової економіки займає значне місце не тільки за трудовими ресурсами (не менше половини зайнятого населення в країні), а й за результатами діяльності (50-70% внеску і створення валового внутрішнього продукту). Зростання кількості малих підприємств можна пояснити також низькими витратами виробництва. Це зумовлено тим, що, по-перше, економія досягається за рахунок вузької спеціалізації малих підприємств, а це дає можливість їм не витратити багато коштів на постійний капітал. По-друге, вузька спеціалізація дозволяє малим підприємствам використовувати більш сучасне обладнання і досягти вищого рівня продуктивності праці.

Перспективність підприємств малого бізнесу залежить від наступних факторів:

- використання в більшості випадків чисто ринкових методів відтворення, незалежності і волі дій підприємця;
- характеру технологій, форми організації праці, його спеціалізації, адаптації до особливостей місцевих умов і вимогам місцевого ринку;
- різкого підвищення ефективності науково-технічного прогресу;
- соціальної результативності економіки;
- швидкості обороту авансованого капіталу;
- величини витрат на виробничу інфраструктуру, управлінські витрати;

- рівня завантаження і продуктивності «живої» праці й устаткування, обсягів інвестицій в устаткування;

- мобільності в прийнятті виробничих рішень під впливом змін кон'юнктури ринку, можливості прийняття гнучких і оперативних рішень.

Розуміння необхідності підвищення конкурентоспроможності підприємств не повинно обмежуватись рівнем їх керівництва. Конкурентоспроможність підприємств є основою конкурентоспроможності національної економіки країни, тому ця проблема повинна постійно бути в полі зору органів державного управління. Роль держави при цьому є дуже важливою, тому вона повинна створити такі умови господарювання, які б сприяли активізації розробки і реалізації програм підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вони повинні створюватись при задіянні фінансово-економічних, правових і організаційно-адміністративних важелів на рівні держави і регіонів.

Отже, підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як довготерміновий послідовний процес пошуку і реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, який здійснюється планомірно відповідно до обраної стратегії довготермінового розвитку з врахуванням змін в зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства і внесенням відповідних коректив.

Література:

1. Дмитриченко Л.И. *Малый бизнес в системе предпринимательства: монография* / Л. И. Дмитриченко, А. Н. Химченко. – Донецк : «Капитан», 2005. – 180 с.

2. Ярош А. *Конкурентоспроможність регіонів та еволюція регіональної політики Європейського Союзу* / А. Ярош // *Регіональна економіка*. – 2005. – № 1. – С. 188 – 193.

3. Мочерний С. В. *Світове господарство в умовах глобалізації* / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, С. В. Фомішин. – К. : Ніка-центр, 2006. – 200 с.

УДК 339.92

М. І. Демидюк, студентка

О. В. Анахіна, студентка

Науковий керівник: В. В. Величко, асистент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Проблема визначення конкурентоспроможності національної економіки є актуальною для будь-якої країни світу. Особлива увага даній проблематиці приділяється у країнах, що є на шляху трансформаційних перетворень. Для України, як держави, що переживає період становлення економічної системи та виходу з кризи, питання конкурентоспроможності є надзвичайно актуальними та важливими, оскільки вони впливають на економічний та соціальний розвиток країни.

Сьогодні головним пріоритетом для розвинутих країн стають не кількісні, а якісні параметри, що визначають міжнародну конкурентоспроможність. Мова йде про визнану світовою спільнотою систему критеріїв, що дають змогу на

різних рівнях господарювання обрати оптимальну економічну стратегію відповідно до реальних можливостей економіки та з максимальним використанням позитивних наслідків зовнішньоекономічних відносин для окремої країни.

У рейтингу національної конкурентоспроможності країн світу за 2012–2013 рр., розробленим Всесвітнім економічним форумом, Україна посідає 73-тє місце зі 144-ох країн. Серед країн СНД Україна займає четверте місце із загальним балом 4,14, пропустивши вперед Російську Федерацію, Казахстан та Азербайджан. У порівнянні із попереднім роком Україна поліпшила свій рейтинг на одну позицію. Прослідуюмо динаміку даного показника: у 2009–2010 рр. Україна зайняла 82-ге місце з 133-ох країн із загальним балом 3,95, у 2010–2011 рр. – 89-тє місце з 139-ти країн із загальним балом 3,9, у 2011–2012 рр. – 82-ге місце з 142-ох країн із загальним балом 4,0, відповідно у 2012–2013 рр. – 73-тє місце зі 144-ох країн із загальним балом 4,14 [1].

Виходячи з цих даних, можна дійти висновку, що конкурентоспроможність економіки України за період 2008-2012 рр. і знижувалась, і підвищувалась, тобто її динаміка мала нестабільний характер. Проте у 2012 р. Україна значно підвищила своє місце у рейтингу (73-тє), а загальний бал зріс до 4,14. Дані звітів про конкурентоспроможність країн світу дозволяють і більш детально розглянути динаміку стану конкурентоспроможності економіки України у розрізі 12 складових Глобального індексу конкурентоспроможності (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка складових конкурентоспроможності України за 2008–2013 рр. [2]

Назва складової конкурентоспроможності	2008 – 2009	2009– 2010	2010– 2011	2011– 2012	2012– 2013
Державні, суспільні та приватні установи	115	120	134	131	132
Інфраструктура	79	78	68	71	65
Макроекономічна стабільність	91	106	132	112	90
Охорона здоров'я та початкова освіта	60	68	67	74	62
Вища освіта та професійна підготовка	43	46	46	51	47
Ефективність ринку товарів та послуг	103	109	129	129	117
Ефективність ринку праці	54	49	54	61	62
Розвиненість фінансового ринку	85	106	119	116	114
Оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність)	65	80	83	82	81
Розмір ринку	31	29	38	38	38
Рівень розвитку бізнесу	80	91	100	103	91
Інновації	52	62	63	74	71

Наведені у табл. 1 дані свідчать про нестабільний характер змін складових конкурентоспроможності України на розглядуваному відрізку часу. Свідчать, що тільки стосовно однієї складової «Інфраструктура» можна дійти висновку, що вона має тенденцію до підвищення свого місця у рейтингу і тим самим сприяє підвищенню конкурентоспроможності України.

Таким чином, основними конкурентними перевагами України є людські ресурси та створення нових технологій і наукоємних продуктів. Також значною

перевагою країни є ресурсний потенціал України, зокрема мінеральні ресурси, які виступають конкурентоспроможними на світових ринках.

Література:

1. Аналіз індексу конкурентоспроможності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infoflight.org.ua>.

2. Аналітична записка. Конкурентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму (за Звітом про глобальну конкурентоспроможність 2012–2013). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 338.43.432:658

М. М. Жук, студент

Науковий керівник: М. В. Мокляк, к.е.н, доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація підвищує взаємозалежність і взаємопов'язаність національних економік, в наслідок чого загострюється конкуренція між країнами за джерела факторів виробництва. Процеси глобалізації несуть позитивний ефект країнам, галузям, підприємствам, які мають більш високий рівень конкурентоспроможності, залишаючи іншим країнам роль аутсайдерів.

Про низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейському продовольчому ринку свідчать: низька ефективність цієї галузі порівняно з іншими країнами; невідповідність структури українського експорту попиту країн ЄС на сільськогосподарську продукцію; невелика частка підприємств, сертифікованих згідно міжнародних стандартів [2].

Значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності такі чинники, як: низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи; нерозвиненість інфраструктури АПК; недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними; недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок.

За таких умов необхідне визначення обґрунтованих шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на основі їх інноваційного розвитку, що дасть їм змогу вдосконалитися та стати більш інвестиційно привабливими і, як наслідок, конкурувати з іноземними фірмами [1].

Вирішальними чинниками зміцнення конкурентних позицій підприємств агропромислового комплексу України є забезпеченість високоякісними ресурсами, розвиток ринкової інфраструктури, диверсифікація, ефективні маркетингові стратегії в умовах вітчизняного та світового ринків, сучасна система менеджменту в ланцюгах постачання, висококваліфіковані спеціалісти.

Основними шляхами підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств є:

- вдосконалення проектування, використання найсучасніших техніки і технології, вхідний контроль якості сировини, матеріалів і комплектуючих, поліпшення стандартизації;
- виконання основних вимог збутової логістики;
- інтеграційні зв'язки та технологічні інновації.

Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки в умовах глобалізації має спрямовуватись на розвиток фінансового ринку та його інфраструктури в сільській місцевості, запровадження системи іпотечного кредитування, удосконалення системи кредитування під заставу сільськогосподарської продукції, створення гарантійних установ щодо повернення кредитів товаровиробниками, формування ділової атмосфери, за якої своєчасність і повнота розрахунків за одержані кредити стане нормою поведінки керівників і спеціалістів підприємств сільськогосподарської галузі.

Цих проблем не можна вирішити без державної підтримки аграрного сектора економіки.

Важливе значення має стимулювання запровадження інноваційних технологій у аграрному виробництві для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

На нашу думку, інноваційна модель розвитку сільськогосподарського виробництва, має передбачати формування на державному рівні механізму фінансової підтримки впровадження досягнень науково-технічного прогресу, спрямованого на стимулювання інноваційних процесів у сільському господарстві, а також на створення сприятливого економічного клімату для новаторської діяльності.

Заходи, які сприятимуть забезпеченню конкурентоспроможності аграрного сектора економіки, мають бути спрямовані на формування повноцінної маркетингової інфраструктури: створення єдиної інформаційної системи в АПК для вчасного отримання, обробки і розповсюдження даних про стан аграрного сектора, кон'юнктуру агропродовольчих ринків, маркетингову і зовнішньоекономічну діяльність; створення маркетингових служб при регіональних аграрних біржах або управліннях сільського господарства, а за умови досягнення необхідного рівня кадрового потенціалу й економічних умов у господарствах – у крупнотоварних аграрних формуваннях; відкриття офісів дорадчих служб в районах області для більш повного задоволення потреб аграріїв у інформації про новітні технології, ринки аграрної продукції, зміни в законодавстві; розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

В умовах глобалізації посилення конкурентних позицій аграрних підприємств можливе шляхом їх участі в інтегрованих структурах. Забезпечення конкурентних переваг поєднується з економією за рахунок масштабів та ефективним глобальним маркетингом.

Отже, необхідність підвищення ефективності функціонування та посилення ринкових позицій аграрних підприємств вимагає врахування кон'юнктури системи глобальних продовольчих ринків. Успіх аграрних виробників залежить від здатності усвідомлювати основні чинники

конкуренції, своєчасно реагувати на зміни їх параметрів, а також політики держави щодо підтримки вітчизняних товаровиробників.

Література:

1. Бутко М. Інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємства / М. Бутко // *Економіка України*. – 2010. – № 4. – С. 40 – 45.
2. Губенко В. І. Тенденції розвитку зовнішньоекономічних відносин АПК та їх вплив на аграрне виробництво і продовольчу безпеку/ В. І. Губенко // *Економіка та управління АПК: Зб. наук. праць*. – Вип. 1. – Біла Церква, 2009. – С. 30 – 38.

УДК 339.137

А. Г. Забігайло, студентка

Науковий керівник: Н. В. Безрукова, к.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Ефективна інтеграція вітчизняної економіки у світову може відбутися лише за умови досягнення високого рівня конкурентоспроможності її суб'єктів господарювання.

Сучасне економічне середовище характеризується посиленням динамізму протікання всіх процесів, у тому числі й конкурентної боротьби. У теперішніх умовах, які характеризуються постійною зміною зовнішніх факторів, зростанням ризику діяльності, питання конкурентоспроможності підприємств на зовнішньому ринку є актуальним. Наслідком трансформаційних процесів в економіці України стало послаблення організаційних основ управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств, що посилює загрозу їх витіснення зарубіжними конкурентами як на внутрішньому ринку України, так і на закордонних ринках. Перед підприємствами орієнтованими на міжнародний ринок, виникає проблема формування стійких конкурентних переваг з метою ефективного функціонування на зарубіжному конкурентному ринку [1].

Досягнення підприємствами переконливих, сталих, конкурентних переваг є одним з найважливіших категорій ринкової економіки, які характеризують здатність підприємства вчасно та ефективно адаптуватися до умов зовнішнього середовища, що швидко змінюється, протистояти кризовим явищам в економіці, виживати та розвиватися навіть за несприятливих макроекономічних умов.

Основними проблемами, які перешкоджають успішній реалізації конкурентних переваг є перш за все технологічна відсталість вітчизняних компаній та наявність несприятливого бізнес-клімату в українській державі. У більшості випадків українська продукція виявляється неконкурентоспроможною внаслідок відсутності відповідних сертифікатів

якості або використання таких систем оцінки якості товарів, які не відповідають загальноприйнятим у світі.

Національні фактори здійснюють першочерговий вплив на чинну модель конкурентоспроможності України: природно-ресурсний потенціал країни сприяє розвитку таких галузей, як чорна металургія та хімічна промисловість, а географічне розташування обумовлює розвиток експорту транспортних послуг. Таким чином, Україна має вкрай вразливу структуру експорту з його концентрацією у секторах, які характеризуються переважно ціновою конкуренцією. Тому важко завойовані позиції на тих чи інших ринках сировини і напівфабрикатів легко втрачаються, коли конкуренти пропонують кращі цінові умови поставок [2].

Досягнення високого рівня конкурентоспроможності можливе лише за умов застосування ефективного управління конкурентоспроможністю. Під системою управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (товарів, робіт, послуг) слід розуміти сукупність таких елементів як: організаційна структура, технологічні процеси, ресурси тощо, необхідних для створення і реалізації умов, які сприятимуть створенню конкурентних переваг у теперішньому і майбутньому бізнес-середовищі.

Для виходу на зарубіжні ринки за умов глобалізації вітчизняним компаніям слід активно здійснювати процеси купівлі активів іноземних фірм, створення іноземних філій та представництв, формування сучасних схем постачання та збуту з метою наближення до споживача [3].

Отже, через те, що сучасний стан конкурентоспроможності більшості вітчизняних підприємств не дозволяє успішно конкурувати з іноземними фірмами необхідно у рамках загально - національної програми сформувати відповідний пакет заходів, спрямований на фінансове, інвестиційно-інноваційне та інтелектуальне забезпечення необхідних змін в економіці. Це сприятиме успішному входженню України в глобальний ринок і досягненню високого рівня міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Література:

1. Кириченко Л. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. Кириченко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 62 – 66.
2. Довбенко В. І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / В. І. Довбенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 4. – С. 15 – 21.
3. Мунтіян В. І. Конкурентоспроможність національної економіки, як головний критерій економічної безпеки / В. І. Мунтіян // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 2. – С. 23 – 43.

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІНИ ТОВАРУ У ПРАКТИЦІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ УГОД

Для сучасного світового ринку характерна наявність великої кількості різних галузевих ринків товарів і послуг, множинність цін. На практиці ціна на конкретну продукцію того самого ринку може істотно розрізнятися. В умовах ринкової економіки ціна визначається співвідношенням попиту та пропозиції. У принциповому плані процес ціноутворення на внутрішньому і зовнішньому ринках схожий, однак діяльність на зовнішньому ринку ускладнюється наявністю набагато більшого числа продавців і покупців, більш гострою конкуренцією. Процес ціноутворення на міжнародних ринках багато в чому залежить від типу ринку, у рамках якого діє відповідний суб'єкт зовнішньої торгівлі. Кожен суб'єкт господарювання, який присутній на конкурентному ринку, серед інших ознак своєї присутності має визначити ціну свого товару або послуги. Споживач, здійснюючи свій вибір, безумовно, буде порівнювати ціни різних продавців. Вага цього показника серед інших чинників, які впливають на вибір покупця, залежить від багатьох умов – групи товарів, категорії споживачів, але, без сумніву, ціна є визначальним елементом у збутовій політиці будь-якого продавця [1].

Обґрунтування ціни у зовнішній торгівлі – одне з найбільш складних завдань, що постає перед учасниками зовнішньоекономічної діяльності. Від грамотного вирішення цього питання залежать ефективність зовнішньоекономічних зв'язків, фінансове становище підприємств, об'єднань, акціонерних товариств та ін. Негативні наслідки занадто високих та економічно необґрунтованих цін імпорту полягають у завищенні внутрішніх цін, накопиченні на складах готової і нереалізованої продукції, спаді виробництва, неплатежах за використані ресурси, нестачі обігових коштів і затримці та невиплаті заробітної плати.

Практично на ціну пропонованого товару впливає: платоспроможний попит покупця даного товару, обсяг попиту – кількість товару, що здатний придбати покупець; корисність товару і його споживчі властивості. При визначенні ціни товару у контракті купівлі-продажу вказуються: одиниця виміру ціни, базис ціни, валюта ціни, засіб фіксації ціни і рівень ціни. Порядок визначення одиниці виміру ціни залежить від характеру товару і від практики, що склалася в торгівлі даним товаром на світовому ринку.

Базис ціни встановлює, чи входять транспортні, страхові, складські й інші.

Ціна в контракті може бути виражена у валюті країни-експортера, імпортера або у валюті «третьої країни». Ціна може бути зафіксована в контракті в момент його укладення або визначатися протягом терміну його дії

або до моменту виконання контракту. Залежно від способу фіксації ціни розрізняють такі види цін: тверда, рухома, з наступною фіксацією, змінна.

Тверда ціна узгоджується і встановлюється в момент підписання контракту і не підлягає зміні протягом строку його дії. Рухома ціна – це зафіксована ціна при укладенні контракту, що може бути переглянута у подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться. Ціни з наступною фіксацією встановлюються у визначені договорами терміни на підставі узгоджених джерел (у тому числі й у процесі виконання контракту). Угоди з таким способом фіксації ціни називаються «онкольними». Ковзаюча (змінна) ціна застосовується в контрактах із тривалими термінами поставок, протягом яких економічні умови виробництва товарів можуть суттєво змінитися.

Загальний розрахунок контрактної ціни вимагає обов'язкового урахування технічних і комерційних поправок до ціни, що є обґрунтуванням останньої в ході комерційних переговорів. До найуживаніших технічних поправок у практиці міжнародної торгівлі можна віднести наступні поправки на: техніко-економічні відмінності, комплектацію виконання, приведення до єдиних умов поправки на виторгування: умови платежу, строк поставки.

Ціни у сфері міжнародних економічних відносин є результатом взаємодії мікро- і макропроцесів у світовій та національній економіках. З одного боку, вони формуються під впливом взаємодії ринкових сил національних економік і світових ринкових факторів, з іншого боку, їх конститує економічна політика незалежних держав, що розвивається в межах від політики вільної торгівлі до тих чи інших видів протекціонізму, від прийнятих фіксованих до плаваючих валютних курсів і пов'язаних з ними фінансово-валютних відносин. Ціни – один з головних інструментів боротьби з конкурентами на ринку і забезпечення виживання фірми у довгостроковій перспективі. На практиці світова ціна виступає як ціна найважливіших продавців і покупців або основних центрів міжнародної торгівлі і встановлюється в ході здійснення великих і регулярних угод по товарах [2].

Ключовою особливістю міжнародної ціни на відміну від внутрішньої є її множинність, яка обумовлюється відмінностями торгової політики по відношенню як до конкретних ринків, так і до тих чи інших імпортерів; валютною державною та міждержавною політикою; політикою протекціонізму; відмінностями в методології та методиці розрахунку цін; іншими факторами.

Таким чином, можна констатувати, що проблема ціноутворення в міжнародній торгівлі є досить актуальною, зокрема подальшого дослідження потребує методика ціноутворення на основні групи товарів на світовому ринку, врахування послуг із післяпродажного обслуговування вартості.

Література:

1. Литвиненко Я. В. Сучасна політика ціноутворення: Навчальний посібник / Я. В. Литвиненко. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
2. Крутковська Л. Ринок, ціни та ціноутворення в Україні: теорія та практика / Л. Крутковська // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 2. – С. 11–14.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПАТ «МИРГОРОДСЬКИЙ ЗАВОД МІНЕРАЛЬНИХ ВОД»

В даний час ринок мінеральної та питної води є досить привабливим для інвесторів, і, на думку експертів, надалі ця тенденція збережеться. Поступове зростання доходів населення, більш уважне ставлення людей до свого здоров'я, дозволяє виробникам мінеральних вод сподіватися на зростання попиту на очищену воду. Якщо людина вже перейшла на якісну мінеральну воду, то відмовитися від даного продукту і повернеться до споживання «питної» води із-під крану.

Мінеральні води – підземні (іноді поверхневі) води з підвищеним вмістом деяких хімічних елементів і сполук, а також газів, із специфічними фізико-хімічними властивостями (температура, радіоактивність та ін.), що справляють цілющий вплив на організм людини. Межею прісних і мінеральних вод вважають солоність в 1 г/л. Мінеральні води часто володіють цілющими властивостями. Зловживання мінеральною водою, особливо для хворих, може призвести до важких наслідків для здоров'я, тому вживати її рекомендується тільки з поради лікаря та в рекомендованій ним кількості.

Якщо пляшки з водою, випущені за всю історію МЗМВ, поставити в одну шеренгу, то вона обгорне земну кулю в 100 обертів.

Ринок мінеральної води розподіляють на три основних сегменти: столові (52% обсягу продажів), лікувально-столові (37%) та питні очищені води (11%). Наприклад, середньостатистичний киянин випиває за рік 10-15 л мінеральної води. Це більше, ніж у цілому по Україні, однак порівняння цього параметра з показниками розвинутих країн (100-150 л/рік на людину) засвідчує існування значного потенціалу зростання ринку мінеральних вод в Україні [1].

Миргородський завод мінеральних вод – провідний вітчизняний виробник з багаторічним досвідом роботи та бездоганною репутацією. Підприємство оснащено найсучаснішим обладнанням, сертифіковане за міжнародними стандартами, тому є одним з передових у вітчизняній галузі, а його персонал вважається одним з найбільш кваліфікованих в Україні.

За даними Держкомстату, 13,3% мінеральних вод, що виробляють в Україні, – це продукція ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод». До асортименту продукції підприємства входять природна питна негазована вода «Старий Миргород», природні столові газовані води «Сорочинська» та «Аляска». Особливе місце в портфелі продукції посідає природна лікувально-столова газована вода «Миргородська», її частка в загальному виробництві мінеральних вод ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод» становить близько 75%. Саме «Миргородська» користується найбільшою популярністю в українського споживача. Це пояснюється її винятковими властивостями й

приємним смаком. Унікальність «Миргородської» – в її помірній природній мінералізації, завдяки якій вона поєднує в собі лікувально-профілактичну дію та властивості столового напою для щоденного вживання [2].

ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод» приділяє велику увагу якості продукції. Підприємство – одне з небагатьох вітчизняних виробників мінеральних вод, що розробило й впровадило систему управління якістю відповідно до вимог міжнародних стандартів серії ISO 9000:2000. Підтверджуючий сертифікат отримано ще влітку 2001 року. Звернімо увагу, що, окрім високої якості продукції, сертифікат гарантує високу кваліфікацію менеджерів підприємства й персоналу. Розроблено й упроваджено міжнародні стандарти екологічного менеджменту серії ISO 14001, створено систему постійного моніторингу екологічної безпеки Миргородського родовища мінеральних вод. З цією метою регулярно проводяться гідрогеологічні дослідження. Фахівці науково-виробничого підприємства «Спецводгео» на замовлення ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод» розробили постійно діючу модель Миргородського родовища мінеральних вод. За допомогою цієї моделі фахівці підприємства можуть оптимізувати використання води родовища, прораховувати вплив на нього змін довкілля, відпрацьовувати заходи запобігання небезпечним ситуаціям [3].

Миргородські мінеральні води експортуються до США, Росії, Естонії, Молдови, Німеччини. Але основним ринком збуту продукції залишається Україна. Генеральним дистрибутором продукції ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод» є компанія «Індустріальні та дистрибуційні системи» (ІДС).

Справжнім випробуванням на конкурентоспроможність для будь-якого виробника є наймісткіший, найпривабливіший і водночас найжорсткіший київський ринок. І на ньому продукція Миргородського заводу посідає чільне місце.

Таким чином, на прикладі ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод» та його стратегічного партнера «Індустріальні та дистрибуційні системи» можна побачити, що першість у галузі забезпечується оптимальним «розподілом праці» між виробником і дистрибутором, постійним впровадженням передових технологій з метою підвищення якості продукції, планомірною модернізацією виробництва, своєчасним прогнозуванням запитів споживача та оперативним реагуванням на них. Вагомою заявкою на зміцнення лідерства є інтернаціоналізація бізнес-процесів, яка дає змогу використовувати потенціал зарубіжних партнерів для збільшення продажу як в Україні, так і на зовнішніх ринках.

Література:

1. Савич О. П. Управління локальними брендами [Електронний ресурс]/ О. П. Савич, С. В. Фертюк. – Режим доступу: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1569/1/Savych>.
2. Аналітично інформаційне агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.souza-inform.com.ua/>
3. Офіційний сайт ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mirgorodska.com/about/history.html>

О. В. Комаровська, магістрантка
Науковий керівник: М. В. Мокляк, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Функціонування підприємства в рамках сучасної ринкової економіки вимагає, щоб воно використовувало механізми, які відрізняються від тих, якими користувалися підприємства в часи існування централізованої планової економіки. Так як економіка України поступово набирає все більше і більше ознак ринкової економіки, підприємства в країні намагаються пристосуватися до цих змін, щоб підвищити свою конкурентоспроможність.

Під інтернаціоналізацією діяльності підприємства розуміється будь-який вид господарської діяльності, яку воно розпочинає за кордоном у поєднанні з діяльністю у власній країні з метою реалізації своїх довгострокових стратегічних цілей на основі використання більш сприятливих загальноекономічних, ринкових, адміністративно-правових, екологічних, географічних і соціально-політичних умов ведення бізнесу в приймаючій країні.

До умов інтернаціоналізації діяльності підприємства, наявність яких становить основу побудови конкурентної переваги підприємства на іноземних ринках, належать:

- наявність конкурентних довгострокових переваг на зовнішніх ринках або достатньо обґрунтована можливість формування таких переваг у майбутньому, до яких можна віднести техніко-технологічні, організаційно-економічні, фінансові та маркетингові;
- наявність сприятливого середовища господарювання країни-реципієнта;
- наявність стратегічних партнерів за кордоном;
- просторова диверсифікація;
- орієнтація на довгострокові результати.

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках неможливе без ґрунтовної технічної й технологічної реструктуризації на основі підвищення їх інноваційності, використання сучасних технологій [2].

У короткостроковому періоді (5-10 років) можуть бути ефективними засоби державного стимулювання технічної й технологічної реструктуризації – від податкових важелів, полегшеного доступу до зовнішніх джерел фінансування, вироблення прозорих правил гри і справедливої конкуренції до створення державних технопарків, центрів трансферу технологій та інформації. В тривалій перспективі (15-20 років) підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках потребує вже тепер розробки і впровадження спектра заходів, спрямованих передусім на формування нового мислення, реформи освіти і науки, належне їх фінансування [4].

Основними елементами програми реструктуризації, незважаючи на відсутність загальноприйнятих розв'язків та індивідуального характеру реструктуризації кожного конкретного підприємства, слід вважати наступні :

- основні характеристики стратегії підприємства (місію, концепцію, основні стратегічні цілі);
- основні цілі та характер реструктуризації, обумовлені необхідністю виходу на нові (іноземні) ринки;
- напрями змін і трансформацій в основних сферах функціонування підприємства (оперативній діяльності; системі організації та управління; основних фондах підприємства; фінансах; структурі власності);
- очікувані ефекти і витрати реструктуризації та результати її здійснення;
- можливості та обмеження (ризик) процесу реструктуризації підприємства.

Про силу і конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках, певною мірою, і цілої національної економіки чимраз більшою мірою свідчить її інноваційність [3].

Процес економічної глобалізації необхідно розглядати не тільки як найвищу стадію інтернаціоналізації господарського життя, але й як якісно новий етап функціонування всесвітнього господарства, визначальними факторами розвитку якого є господарство транснаціональних корпорацій, фінансового капіталу і перерозподіл на цій основі економічних і політичних функцій між національними державами, ТНК і міжнародними організаціями, внаслідок чого наднаціональне стає головним і визначальним щодо національного.

Основними чинниками, які призводять до підвищення конкурентоспроможності є максимізація економічного та експортного потенціалу [1]. Сьогодення ставить досить жорсткі умови до підприємств, які хочуть успішно функціонувати як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Тому необхідно знаходити все нові і нові способи підвищення конкурентоспроможності та удосконалювати існуючі.

Література:

1. Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14 – 17.
2. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства. Наукове видання / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 212 с.
3. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: [пер. с англ.] / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 715 с.
4. Селезнева Г. А. Планирование деятельности предприятия / Г. А. Селезнева. – Х. : ХГСУ, 2009. – 127 с.

В. С. Кроленко, студентка
Науковий керівник: А. А. Буряк, асистент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ

Важливим елементом системи забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства, ефективного ведення його господарської діяльності як на внутрішньому (національному), так і на зовнішніх ринках виступає її оцінка. В процесі оцінювання конкурентоспроможності підприємства виявляються сильні і слабкі сторони його діяльності, приховані можливості та потенційні загрози, що в підсумку дає можливість ефективно планувати та розвивати діяльність на основі конкурентних переваг.

Багаторівневий характер конкурентної взаємодії господарських суб'єктів зумовлює широкий діапазон підходів до оцінки їх конкурентоспроможності. У сукупності вони охоплюють як вертикальний, так і горизонтальний об'єктний ряд – від оцінки конкурентоспроможності товарів, підприємства, регіону, галузі та економіки країни до оцінки конкурентоспроможності окремих товарів підприємств та видів діяльності.

Конкурентоспроможність підприємства виступає агрегованим показником його конкурентних можливостей та здатності оперативно реагувати та пристосовуватися до чинників мінливого зовнішнього середовища. На сьогодні існує значна кількість розроблених як закордонних, так і вітчизняних методик оцінки конкурентоспроможності підприємства [1]. При цьому, з розвитком ринкових відносин і посиленням глобалізації, актуалізація питання досягнення і підтримки конкурентоспроможності підприємств на ринку сприяє науковому пошуку і розробці нових методик оцінки конкурентоспроможності та адаптації вже існуючих до конкретних умов діяльності підприємств окремих країн чи галузей.

Виходячи із цього індикаторами рівня конкурентоспроможності є числові характеристики конкурентних переваг суб'єкта підприємництва, зокрема їх порівняльна оцінка із перевагами конкурентів із врахуванням ймовірності їх повторення суперниками. Джерелами невизначеності процесу формування конкурентних переваг є дії контрагентів – економічних суб'єктів, з якими підприємство взаємодіє у процесі господарювання. Джерела ж невизначеності процесу утримання конкурентних переваг пов'язані із діями контрагентів і конкурентів, зокрема із непередбачуваним та несподіваним відтворенням його конкурентних переваг останніми [3].

Отже, управління конкурентоспроможністю має здійснюватись у двох напрямках: по-перше, у напрямку формування та утримання конкурентних переваг, а по-друге, у напрямку зниження невизначеності дій конкурентів та

контрагентів, яка впливає як на факт наявності конкурентних переваг, так і на їх кількісні та якісні характеристики.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна проводитися за чотирма основними напрямками [2]: оцінкою конкурентоспроможності продукції, виробничої діяльності, збутової діяльності та фінансово-інвестиційної діяльності. При цьому, в процесі аналізу варто оцінювати не лише фактичні, але і перспективні показники, тобто враховувати потенціал конкурентоспроможності підприємства. Одним із основних складових елементів системи оцінки конкурентоспроможності підприємства є оцінка конкурентоспроможності продукції. А тому для повноти здійснення такої оцінки доцільно використовувати як кількісні, так і якісні показники, які, в свою чергу, можуть поділятися на порівнянні та регламентовані. Щодо регламентованих показників, то їх застосування в процесі аналізу не є обов'язковим, однак дотримання підприємством вказаних показників є необхідним. Оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на комплексному аналізі основних аспектів його діяльності для повноти аналізу та більш ефективного управління процесами формування й підвищення конкурентоспроможності.

На сьогодні існує цілий ряд підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства, в межах яких дослідниками пропонується використання цілого ряду показників для оцінки, а також різні критерії групування таких показників.

Система оцінки конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на наступних групах показників [1]: показники оцінки конкурентоспроможності продукції, показники оцінки конкурентоспроможності виробництва, показники оцінки конкурентоспроможності збуту та показники оцінки конкурентоспроможності фінансово-інвестиційної діяльності. При цьому, в межах кожної з окреслених груп показники мають поділятися на фактичні та перспективні.

Отже, конкурентоспроможність підприємства формується під впливом конкурентних переваг та невизначеності, які лежать в основі управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання. Це дасть можливість сформувати систему заходів щодо зниження негативної дії невизначеності на конкурентні позиції підприємства. Що стосується управління безпосередньо конкурентними перевагами суб'єктів підприємництва, то найбільш обґрунтованою та пристосованою до вимог сучасності є ресурсна теорія конкурентоспроможності, яка узгоджується із положеннями теорії систем та системного підходу до дослідження соціально-економічних об'єктів, процесів та явищ.

Література:

1. Попович Ю. А. *Моделі аналізу конкурентоспроможності суб'єктів господарювання* / Ю. А. Попович. – Львів : Кальварія, 2010. – С. 50 – 55.
2. Реген В. *Управление конкурентоспособностью компании на основе самоорганизации* / В. Реген // *Экономика и управление*. – 2005. – № 1. – С. 95 – 98.
3. Сабецкая Г. *Ринкова модель конкурентоспроможності продукції* / Г. Сабецкая // *Маркетинг*. – 2006. – №1. – С. 29 – 34.

І. С. Липівець, студентка
Науковий керівник: Б.О. Шевченко, к.е.н., доцент
Полтавський національний педагогічний університет
імені В.Г. Короленка

СТАНДАРТИ ОЦІНКИ ЯКІСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЧИННИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Нині конкурентоспроможність національної економіки перебуває у центрі уваги науковців, адже її якість та ступінь відповідності сучасним економічним реаліям суттєво впливають на пріоритетність стратегічних рішень держави у всій економічній системі. Розуміння необхідності формування конкурентоспроможної національної економіки постає серед головних завдань соціально-економічної політики більшості держав, що закріплюється програмами урядів та іншими документами високого рівня. Конкурентоспроможність характеризує ступінь розвитку суспільства, а її підвищення сприяє покращенню життєвого рівня та якісних показників населення країни. Саме тому визначення суті рушійних сил та майбутніх перспектив міжнародної конкурентоспроможності країн у контексті циклічних тенденцій розвитку світової економіки є об'єктивною необхідністю.

Покращення якості життя населення є одним із ключових чинників конкурентоспроможності країни, оскільки є передумовою залучення інвестиційних та трудових ресурсів, інтелектуального капіталу і, з іншого боку, дестимулює відтік людського і фінансового капіталу за кордон. Якість життя як передумова розвитку людського капіталу є одночасно засобом і метою посилення національної конкурентоспроможності.

До сукупності головних індикаторів якості життя, які істотно можуть послабити конкурентні позиції певної країни відносяться: рівень охорони здоров'я та якості освіти; фінансування розвитку людського капіталу; демографічні зрушення [2].

Якість життя як базис для розвитку людського капіталу є одним із ключових чинників національної конкурентоспроможності. Необхідність зміни парадигми стратегічного планування розвитку людського капіталу, застосування системного підходу до аналізу і програмування покращення якості життя набуває особливої актуальності у зв'язку з втратою країни позицій у світових рейтингах конкурентоспроможності [3]. Загроза подальшого зниження рівня національної конкурентоспроможності через істотне погіршення якості життя обумовлює, зазвичай, необхідність реалізації системи цільових заходів для забезпечення планування і контролю індикаторів якості життя, усвідомлення суспільством категорії якості життя як одного із визначальних чинників конкурентоспроможності та соціально-економічного розвитку держави, запровадження у практику параметрів якості життя як головних результуючих показників ефективності діяльності органів державного управління на всіх рівнях.

Якщо ж ототожнювати конкурентоспроможність з продуктивністю, то варто сконцентрувати увагу на дослідженні результатів функціонування національної економіки. Згідно з таким уявленням більш високий ступінь конкурентоспроможності приводить до вищого ВВП або прибутку і таким чином до вищого рівня життя у країні, що дозволяє нам відділити наступні напрями цієї концепції: перший – визначення конкурентоспроможності залежить від рівня ВВП на одну особу; другий напрям зосереджується на прирості ВВП на одну особу.

Рівень ВВП на одну особу широко використовується при порівнянні розвинутих країн за методикою стандартизованого оцінювання індексів людського розвитку Програми розвитку ООН. Він визначає рівень доступності для населення країни матеріальних благ. Темп приросту ВВП на одну особу відображає тільки відмінності до попередніх періодів. При цьому слід зауважити, що країни з низьким ВВП на одну особу можуть мати більш високі темпи росту, ніж країни з вищим ВВП, завдяки тому, що ці країни ще мають невикористанні легкодоступні ресурси. ВВП на одну особу, дійсно, є дуже ілюстративним показником, бере до уваги всі вимірювані матеріальні речі [1, с. 22].

Недоліком є те, що даний підхід не враховує нематеріальні блага, а також те, що високий ВВП не обов'язково значить добробут нації, сприятливу криміногенну ситуацію, справедливість у розподілі тощо.

Таким чином, раціональним інструментом визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності країн є методика стандартизованого оцінювання індексів людського розвитку, які розраховуються в рамках Програми розвитку ООН та відображають якісні показники життя населення і трендові характеристики зміни життєвих стандартів. Загальновизнано, що зміцнення і утримання конкурентних позицій країни в глобальному світі залежить від таких параметрів якості життя, як: рівень охорони здоров'я і початкової освіти; якість послуг вищої освіти та професійного вдосконалення; рівень розвитку соціальної інфраструктури, інноваційна активність тощо.

Література:

1. Гармашова О. П. Зміст сучасної парадигми конкурентоспроможності національної економіки / О. П. Гармашова // Вісник СЕВНТУ: зб. наук. пр. Вип. 109/2010. Серія: Економіка і фінанси. – Севастополь, 2010. – С. 22.
2. Родіна Ю. В. Якість життя як чинник конкурентоспроможності економіки [Електронний ресурс] / Ю. В. Родіна. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/15_98475.doc.htm.
3. Якість життя як детермінанта розвитку людського капіталу / Матеріали круглого столу 24 квітня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://do.gendocs.ru/docs/index-354857.html?Page=10>.

І. В. Литвин, студент
Н. А. Клименко, студент
Науковий керівник: В. В. Величко, асистент
Полтавський національний технічний університет імені Ю.Кондратюка

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У сучасних умовах конкурентоспроможність країни є показником стану та перспектив розвитку господарської системи, визначає характер її участі в міжнародному поділі праці, виступає гарантом економічної безпеки і в загальному вигляді являє собою здатність країни в умовах вільної конкуренції виробляти товари і послуги, що задовольняють вимогам світового ринку, реалізація яких збільшує добробут населення.

Забезпечення національної конкурентоспроможності в умовах глобалізації та подальшого поглиблення тенденцій регіоналізації постає однією з кардинальних умов ефективного розвитку усіх економік світу, в тому числі й української. Виконання цієї умови є необхідним для України для розв'язання нагальних завдань модернізації відтворювальної бази, завоювання сприятливих позицій на світових ринках, у системі міжнародного поділу праці.

Загалом, конкурентоспроможність країни – це сукупність властивостей, притаманних національній економіці, які визначають здатність країни конкурувати з іншими країнами. Конкурентоспроможність країни – це здатність країни досягати й підтримувати високі темпи економічного зростання, що виражаються в постійному прирості рівня ВВП на душу населення [1, с. 33].

Для оцінки конкурентоспроможності національної економіки застосовують кількісні та якісні (експертні та соціологічні) методи. Кількісні – базуються на використанні математичних і статистичних методів аналізу для показників. [2, с. 14]

Основним показником, що може охарактеризувати економічний потенціал та рівень конкурентоздатності економіки у кількісному виразі, є ВВП на душу населення, рівень якого в Україні набагато нижчий у порівнянні з іншими країнами (у 2012 р. склав 7600 дол.). Він у 12,2 разів нижчий ніж у Люксембурзі, 7 разів – ніж у США та 2,2 рази – ніж у Росії. Загалом за даними Міжнародного валютного фонду за 2012 рік України посідає 102 місце серед 183 країн за рівнем реального ВВП на душу населення [3].

Згідно даних звіту «Глобальний огляд конкурентоспроможності 2012-2013 рр.», розробленим Всесвітнім економічним форумом, за рівнем індексу глобальної конкурентоспроможності Україна посіла 73-тє місце серед 144-ох країн світу та знаходиться у групі африканських країн, що розвиваються, при цьому найнижчі місця – за показниками «Державні та суспільні заклади» та «Ефективність товарного ринку», найвище місце – за розміром ринку.

Інноваційні процеси ще не набули достатніх масштабів і не стали суттєвим фактором економічного розвитку [4].

Найважливішу конкурентну перевагу України складає її величезний людський капітал, який характеризується високим рівнем професійної та вищої освіти, що є важливою конкурентною перевагою нашої країни, оскільки наявність висококваліфікованих кадрів може гарантувати успіх у сучасному світі та бути передумовою формування конкурентоспроможної економіки.

Незважаючи на великі потенційні можливості, конкурентний статус України залишається невисоким.

Для досягнення рівня конкурентоспроможності економіки України необхідно найближчим часом внести відповідні зміни до чинного законодавства для стимулювання технологічного оновлення виробництва та впровадження інновацій, зокрема до Податкового кодексу України шляхом введення інноваційних пільг, що в майбутньому дозволить підвищити економічний рівень держави та покращити життєвий рівень населення.

У найкоротші терміни також необхідно збільшити бюджетне фінансування науки щонайменше вдвічі для досягнення європейських стандартів –1% ВВП за рахунок бюджету (у 2013 р. цей показник склав 0,3%) [5].

Основними перспективами подальшого підвищення конкурентоспроможності економіки України у реальному секторі економіки можуть забезпечити реформи у вищій освіті, збільшення фінансування наукових розробок на впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій за рахунок бюджетів усіх рівнів, створення технопарків, технополісів, кластерів, інноваційного розвитку економіки, створення умови для подальшого прискореного розвитку венчурного підприємництва.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що незважаючи на великі потенційні можливості, конкурентний статус України залишається невисоким, економіка потребує комплексної структурної перебудови, яка має пролягати у інноваційному розвитку високотехнологічних галузей економіки, зменшення частки сировинних галузей у загальному обсязі ВВП.

Література:

1. Белейченко О. Г. Чинники впливу на конкурентоспроможність економіки / О. Г. Белейченко // *Економіка та держава*. – 2009. – № 8. – С. 33-35.
2. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. д-ра екон. наук І. В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с.
3. Список країн за ВВП (номінал) на душу населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>.
4. *Global Competitiveness Report 2012-2013* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>.
5. Матвієнко К. Фінансування науки в Україні нині впало нижче критичної позначки 0.3% ВВП / К. Матвієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.pravda.com.ua/authors/matvienko/510abe1be2ed1/>.

О. Малик, магістрантка
Науковий керівник: Т. А. Непокупна, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Протягом останнього десятиліття ринкові перетворення в Україні зумовлюють зміни в системі управління підприємствами, адекватні зовнішньому конкурентному середовищу. Конкурентоспроможність підприємства як об'єкт управління є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованою на забезпечення сильних конкурентних позицій, підтримання існуючих і створення нових конкурентних переваг. В сучасних умовах в Україні відбувається посилення конкуренції, внаслідок чого керівники підприємств знаходяться в постійному пошуку нових (адекватних умовам конкуренції) інструментів управління конкурентоспроможністю підприємства, що і зумовлює актуальність вивчення цієї проблематики.

Окреслену проблематику досліджували такі науковці як: Донець Л.І., Должанський І.З., Сисоєва К.О., Франів І.А, Коваль Л.М., Романишин С.Б. [1 – 5] та ін. Разом з тим, потребують детальнішого дослідження управлінські аспекти конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах інтернаціоналізації.

Метою проведення дослідження є поглиблення теоретичних і методичних положень управління конкурентоспроможністю в сучасних умовах господарювання.

Досягнення високого рівня конкурентоспроможністю є стратегічною ціллю діяльності підприємства в умовах ринку, для досягнення якої необхідна консолідація всіх підрозділів і ланок системи управління підприємства. Однак, управління конкурентоспроможністю не еквівалентне всій діяльності підприємства з досягнення кінцевих цілей, а включає в себе ті функції, що пов'язані з розробкою і реалізацією стратегії конкуренції, стимулюванням до реалізації стратегії, цільовою орієнтацією різних видів діяльності. Конкурентоспроможність підприємства в загальній класифікації об'єктів управління можна віднести до функціональних (на відміну від виробничих і структурних), які вимагають розробки спеціального механізму управління [1].

Структуру основних елементів системи управління конкурентоспроможністю формують програмно-цільові комплексні блоки, що відображають конкретні організаційні, економічні, техніко-технологічні заходи в їхньому взаємозв'язку і взаємозалежності, реалізація яких сприяє результативному здійсненню управлінських рішень у цій сфері діяльності. До найважливіших з них віднесено: вибір стратегічних напрямків досягнення синергії корпоративного менеджменту; комплексний підхід до управління конкурентоспроможністю наукомісткої продукції; реформування системи

управління персоналом та трудовою мотивацією; системний підхід до підвищення ефективності планування та диверсифікації виробництва; вдосконалення внутрішньофірмової системи обліку та аналізу, фінансового менеджменту [2].

Кожний з блоків, своєю чергою, розглядають як систему, що охоплює різноманітні системотворні компоненти. Всі блоки системи пов'язані один з одним і цим самим створюють визначену цілісність. Вони об'єднані єдиним принципом – кожен з них забезпечує рішення проблеми підвищення конкурентних можливостей підприємства, зміцнення його позицій на ринку, забезпечення стійкого розвитку внаслідок створення і підтримання конкурентних переваг [3, 4].

У сучасній теорії і практиці домінує ідея розглядати управління конкурентоспроможністю підприємства як взаємозалежний процес планування, організації, мотивації і контролю, потрібний для досягнення цілей організації [5]. Управління конкурентоспроможністю можна також розглядати як сукупність зазначених елементів.

Отже, конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах господарювання визначається, перш за все, умінням максимально використати в своїх інтересах ринкову ситуацію, що склалася або може скластись на визначений проміжок часу, для збільшення виробництва, надання послуг, товарообігу та одержання максимального прибутку. Головне — оцінити можливості підприємства щодо поліпшення або утримання своїх позицій. Саме потенційні можливості підприємства і є головним козирем у конкурентній боротьбі, в якій перемагає той, хто має більший потенціал до росту, до завоювання ринку, до агресивного наступу, до маневрування на ринку.

Література:

1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства / І. З. Должанський. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 384 с.
2. Донець Л. І. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства / Л. І. Донець, А. А. Донець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_2/15.p.
3. Сысоева Е. А. Факторы конкурентоспособности предприятия: подходы и составляющие / Е. А. Сысоева // Экономика и управление. Экономические науки. – 2012. – № 12 (73). – С. 283 – 287.
4. Франів І. А. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства / І. А. Франів, Л. М. Коваль, Р. Р. Русин-Гриник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2010_3/3_5.pdf.
5. Романишин С. Б. Система управління конкурентоспроможністю підприємства / С. Б. Романишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 12. – С. 18 – 24.

ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇЇ ФОРМУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Прибутковість підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, що одночасно характеризує, як одержані результати діяльності підприємства, так і можливості отримувати прибуток в майбутньому. Тому: під прибутковістю слід розуміти стійке економічне явище, що проявляється, як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення, як основної, так і всієї господарської діяльності, який полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами, в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування.

При дослідженні поняття «прибутковість» виявлено, що в економічній теорії існує кілька концептуальних підходів щодо розуміння даної категорії. Так Зятковський І. В., Ковальов В. В., Орлов О. А. та Ряних Е. Г. трактують поняття прибутковості з точки зору беззбитковості діяльності підприємства, тобто такого рівня господарської діяльності, який може приносити прибуток. В свою чергу Мец В. О., Мних Є. В., Рішар Ж., Зятюк Н. В. прибутковість асоціюють з категорією рентабельності, тобто прибутковість виступає як відносний показник, за допомогою якого оцінюється фінансова результативність різних видів діяльності. І. О. Бланк, В. Г. Загородній, В. Г. Вознюк, О. В. Хмелевський визначають прибутковість, як спроможність підприємства отримувати прибуток [1].

Таким чином, підсумовуючи різні погляди на прибутковість можна дати наступне визначення прибутковості: прибутковість підприємства – це показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства, його платоспроможність та можливість забезпечувати вигоди від власної діяльності.

При аналізі прибутку, як основи прибутковості (рентабельності) підприємства маємо низку факторів, як виробничого, так і поза виробничого характеру, що впливають на формування кінцевого результату. Відповідно за умови виявлення даних факторів та застосування ефективного механізму управління ними, можна досягти ефекту мінімізації їхнього впливу. Проте на діяльність підприємства впливають також фактори зовнішнього середовища, а говорячи про механізм формування прибутку доцільно зосередитись на фіскальних важелях впливу на діяльність підприємства. Адже, за рахунок сплати податку на прибуток підприємство втрачає значну частку грошового потоку, що формується в процесі його діяльності. Даний фактор не може бути керованим безпосередньо підприємством, а тому виникає питання стосовно доцільності зростання фактичної величини прибутку, адже за рахунок збільшення витратної частини можливе підвищення загальної ефективності

виробництва, що в сучасних умовах являється пріоритетним напрямком розвитку підприємництва.

В сучасних умовах господарювання на формування прибутку підприємства досить вагомий вплив носить сплата податку з доходів фізичних осіб (ПДФО). Хоч формально платниками цього податку є фізичні особи. За фактом обов'язок утримувати та сплачувати цей податок до бюджету покладено на підприємство. Основна ставка податку на доходи фізичних осіб становить 15%. Якщо дохід фізичної особи більше 10 мінімальних зарплат, то із суми перевищення утримується 17% [2].

Ще одним, найбільш «тяжким» для підприємства, відрахуванням являється єдиний соціальний внесок (ЄСВ), суворо кажучи, ЄСВ не є податком, його сплата не регулюється Податковим кодексом України. ЄСВ нараховується на суму зарплати працівників підприємства та винагороди фізичним особам за цивільно-правовими договорами. Ставка ЄСВ, який сплачується за рахунок підприємства, коливається від 36,76 до 49,7% залежно від класу професійного ризику [2].

Таким чином підприємство фактично сплачує до бюджету більше ніж 60% загального фонду заробітної плати працівників, що в свою чергу знижує дохід підприємства а відповідно і валовий прибуток. Таким чином для підприємства більш економічно вигідним являється зменшення суми виплат по заробітній платі. Даний процес являється вкрай негативним і переносить діяльність підприємства в сферу «тіньової економіки». Зменшення загального фонду заробітної плати призводить до зменшення собівартості як за рахунок фактичного зниження заробітної плати, так і зниження податкових виплат підприємства. Отриманий ефект призводить до зростання прибутку підприємства.

При зростанні прибутку відбувається зростання податкових зобов'язань відносно прибуткового податку, що фактично зменшує суму коштів отриманих підприємцем в наслідок його діяльності. Даний процес також не є економічно обґрунтованим для підприємства, адже кошти які планується отримати в процесі підприємницької діяльності мають підтримувати підприємницьку систему шляхом рефінансування. В результаті цього підприємству є більш вигідно збільшувати амортизаційні відрахування, що являються однією з складових частин грошового потоку, що повертається підприємству.

В сучасних умовах господарювання від суб'єктів підприємницької діяльності практично вимагається формування чіткого механізму встановлення балансу між сумою податкових платежів та прибуткових надходжень, адже за рахунок збереження оптимальних пропорцій можливе врахування, як інтересів суспільства, в особі держави, так і інтересів самих підприємців.

Література:

1. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Антонюк Р.Р. // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 126. – Харків: ХНТУСГ. – 2012. – 325 с.
2. Державний комітет статистики України. // <http://www.ukrstat.gov.ua>

В. І. Рева, студентка
Науковий керівник: В. Я. Чевганова, к.е.н., професор
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

В жорсткому конкурентному середовищі вітчизняні підприємства можуть успішно діяти завдяки створенню механізму забезпечення стійкого економічного стану на ринку. Економічну стійкість підприємств на конкурентному ринку сучасна теорія і практика поєднує з забезпеченням конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства означає його здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості в умовах конкурентного ринку. Інакше кажучи, конкурентоспроможність підприємства – це здатність забезпечувати виробництво і реалізацію конкурентоспроможної продукції [1].

Конкурентоспроможність продукції, на наш погляд, – це її переваги на ринку, що забезпечуються привабливими для споживача властивостями, порівняно низькою ціною, відповідністю умовам даного ринку, перевагам споживача, а також відмінністю її основних характеристик від аналогічних на ринку.

Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції закладається ще на стадії планування. У процесі виробництва матеріалізуються найважливіші елементи її конкурентоспроможності: якість і витрати. Моделювання та визначення рівня конкурентоспроможності продукції є необхідною передумовою для її продажу на відповідному ринку.

Визначаючи конкурентоспроможність продукції, виробник має обов'язково знати вимоги потенційних покупців та оцінки споживачів. Тому формування конкурентоспроможності продукції починається з визначення суттєвих споживчих властивостей, за якими оцінюється принципова можливість реалізації продукції на відповідному ринку, де покупці постійно порівнюватимуть її характеристики з товарами конкурентів щодо міри задоволення конкретних потреб і цін реалізації [2].

Визначення конкурентоспроможності продукції необхідно проводити по наступним основним напрямкам: конкретним вимогам потенційних споживачів до запропонованого на ринку товару; можливим розмірам та динаміці попиту на продукцію; розрахунковому рівню ринкової ціни товару; очікуваному рівню конкуренції на ринку відповідних товарів; визначальним параметрам продукції

основних конкурентів; найбільш перспективним ринкам для відповідного товару та етапам закріплення на них; терміну окупності сукупних витрат, зв'язаних із проектуванням і просуванням на ринок нового товару.

Конкурентоспроможність продукції визначається як її перевага у порівнянні з будь-якою продукцією при задоволенні покупцем його потреб. Тобто це ступінь відповідності продукції на певний момент вимогам цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо.

Розрізняють параметри та показники конкурентоспроможності продукції.

Параметри конкурентоспроможності – це найчастіше кількісні характеристики властивостей продукції, які враховують галузеві особливості оцінки його конкурентоспроможності. Розрізняють окремі групи параметрів конкурентоспроможності: технічні, економічні, нормативні.

Оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції здійснюється шляхом зіставлення параметрів аналізованої продукції з параметрами бази порівняння. Порівняння здійснюється за групами технічних і економічних параметрів. При оцінці конкурентоспроможності використовуються диференціальний і комплексний методи оцінки.

Диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності заснований на використанні і зіставленні одиничних параметрів аналізованої продукції і бази порівняння. Цей метод дає можливість лише констатувати факт конкурентоспроможності аналізованої продукції чи наявності в неї недоліків у порівнянні з товаром-аналогом. Проте він не враховує вплив вагомості кожного параметра на переваги споживача при виборі ним товару.

Для усунення цього недоліку використовується комплексний метод оцінки конкурентоспроможності. Він ґрунтується на застосуванні комплексних показників або зіставленні питомих корисних ефектів аналізованої продукції і гіпотетичного зразка.

Також використовують змішаний метод оцінки конкурентоспроможності продукції, він базується на спільному використанні одиничних та комплексних показників: а) найважливіші показники використовуються як одиничні, б) інші одиничні показники об'єднуються у групи, для кожної з яких визначають груповий показник, в) на основі отриманих групових та одиничних показників і оцінюють конкурентоспроможність продукції [3].

Таким чином, конкурентоспроможність продукції значною мірою впливає на конкурентоспроможність підприємства в умовах ринку, темпи технічного прогресу, впровадження інновацій, зростання ефективності виробництва, економію всіх видів ресурсів, використовуваних на підприємстві.

Для оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та їх продукції доцільно використовувати змішаний метод, тому що він

враховує всі параметри та галузеві особливості сільськогосподарської продукції (кліматичні та погодні умови, родючість землі, сезонний характер та інші).

Актуальним сьогодні є дослідження перспектив входження підприємств аграрного сектору України на ринок Європейського Союзу, оскільки очевидна необхідність подальшого розвитку і розширення присутності вітчизняних виробників агропродовольчої продукції на світових ринках. Особливого значення потрібно надати сфері сільського господарства. Високий рівень підтримки аграрної галузі, який існує в ЄС, та технологічна відсталість, з низьким рівнем державної підтримки сільського господарства в Україні, зумовлюють підвищені ризики передусім для АПК України.

Враховуючи, що частина імпорту з ЄС – це обладнання, устаткування та транспортні засоби, здешевлення цієї промислової продукції сприятиме швидшому оновленню основних фондів сільськогосподарських підприємств, впровадженню сучасних технологій із переробки сільськогосподарської сировини. Зростання конкуренції на українському ринку позначиться передусім на виробниках сільськогосподарської продукції низької якості, яким доведеться збільшувати витрати на підвищення її якісних характеристик.

Прийняття нових стандартів та правил торгівлі, що неодмінно буде пов'язано з поглибленням відносин із ЄС в рамках зони вільної торгівлі, потребуватиме від українських сільськогосподарських виробників збільшення витрат у короткостроковій перспективі.

Однак у довгостроковій перспективі це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної агропродовольчої продукції і, як наслідок, закріпленню своїх позицій на внутрішньому ринку та збільшенню експорту на світові продовольчі ринки [4].

Співробітництво України з Європейським Союзом необхідне для технологічного оновлення вітчизняного сільськогосподарського виробництва, що в подальшому дозволить підвищити продуктивність праці, якість сільськогосподарської продукції, а значить і її конкурентоспроможність на світових ринках.

Література:

1. Конкурентоспроможність продукції як інструмент ефективного управління / А. Ткаченко, П. Гончарук // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 2 (22). – С. 159 – 165.
2. Літвінова В. О. Графічні методи дослідження у аналізі рівня конкурентоспроможності продукції / В. О. Літвінова // Бізнес Інформ. – 2012. – №4. – С. 53 – 56.
3. Чижов Д. Д. Конкурентоспроможність продукції та методи її оцінки / Д. Д. Чижов // Управління розвитком. – 2012. – №13. – С. 11 – 13.
4. Чумак Л. Ф. Основні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства / Л. Ф. Чумак, Л. В. Гаркава // Бізнес Інформ. – 2013. – №1. – С. 212–215.

УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Прискорення змін у конкурентному середовищі, наростаюча диференціація потреб, зростання конкуренції, інтернаціоналізація бізнесу, широка доступність сучасних технологій, а також низка інших факторів привели до підвищення значення управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Перед підприємствами, орієнтованими на міжнародний ринок, виникає проблема формування стійких конкурентних переваг з метою ефективного функціонування на зарубіжному конкурентному ринку. Можливості підприємства в досягненні такої переваги визначаються міжнародною конкурентоспроможністю.

Міжнародна конкурентоспроможність – це здатність підприємства ефективно функціонувати на зовнішньому ринку, а також можливість досягнення ефективної фінансово-господарської, зовнішньоекономічної діяльності і лідируючих позицій в умовах конкурентного середовища [1].

Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства означає застосування певного комплексу заходів, спрямованих на подолання негативних наслідків конкуренції і досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Слід зазначити, що основною метою управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних умов на зовнішньому ринку [2].

Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства включає такі етапи:

1. Моніторинг конкурентного середовища міжнародного ринку (дослідження основних факторів зовнішнього ринку для визначення можливостей і загроз підприємства, ступеня інтенсивності конкуренції на зовнішньому ринку, рівня «вхідного бар'єру»).

2. Оцінка конкурентоспроможності організації, її продукції та основних конкурентів на зовнішньому ринку (визначення ключових факторів успіху підприємства, які забезпечать йому довгострокове випередження конкурентів на зовнішньому ринку).

3. Визначення місії діяльності підприємства та стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства для усвідомлення доцільності функціонування підприємства та напрямків його розвитку.

4. Реалізація стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (визначення поточних завдань, виконання запланованих дій і створення, підтримування та розвиток ринкових чинників успіху, ключових компетенцій і конкурентних переваг).

5. Оцінка і контроль реалізації визначеної стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства на зовнішньому ринку [3].

Говорячи про необхідність управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, слід визначити основні фактори, що впливають на цей процес: характеристика державної політики міжнародних країн в галузі регулювання конкуренції (антимонопольна політика, регулювання експорту та імпорту продукції, патентно-ліцензійна політика, стандартизація продукції); можливість появи нових конкурентів (рівень «вхідного бар'єру» в галузь); вплив споживачів продукції та постачальників на інтенсивність конкуренції та інші фактори [2].

Можна визначити заходи стосовно підвищення конкурентних позицій українських підприємств, які розділити на дві групи: внутрішні та зовнішні.

Внутрішні заходи підприємства можуть розробити та впровадити самостійно, використовуючи лише власні ресурси. Це може бути: фінансування наукових досліджень в достатньому обсязі, модернізація та заміна зношеного обладнання, проведення заходів, необхідних для впровадження системи якості «ISO 2001», розробка механізму швидкого реагування на будь-які звернення замовників, проведення агресивної політики збуту в розвинених країнах та ін. Зовнішні заходи без допомоги уряду або міжнародних організацій здійснити неможливо. Вони пов'язані з діями українського уряду як в міжнародних стосунках, так і у внутрішніх економічних відносинах. Внутрішня діяльність українського уряду повинна стосуватися зниження податкового тиску; захисту вітчизняного товаровиробника; вирішення проблеми повернення ПДВ; збереження стабільного курсу національної валюти; поліпшення бізнес-клімату в країні, дотримання міжнародних економічних стандартів, створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій, удосконалення нормативно-правової бази розвитку конкурентного середовища тощо [4].

Для вітчизняних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, питання щодо управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства набирає актуальності. Для вирішення цієї задачі слід впроваджувати засоби підвищення якості продукції; вести координацію різних сфер діяльності з метою налагодження системи управління підприємством, а також формувати науково-технічну політику і стратегії підприємства, що дозволять успішно діяти на зовнішньому ринку.

Література:

1. Web-ресурс: <http://www.rusnauka.com>.
2. Сіваченка І. Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): навч. посіб. / І. Ю. Сіваченка – К. : ЦНЛ, 2003. – 186 с.
3. Балабанова Л. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: монографія / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк: Дон ДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. – 294 с.
4. Богацька Н.М. Міжнародна конкурентоспроможність вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, С. О. Санагян // Економічні науки. 10. Економіка підприємства. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/748.doc.htm.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ СНИЖЕНИЯ ВАРИАБЕЛЬНОСТИ ПРОЦЕССОВ НА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Вопросы снижения вариабельности процессов входят в число самых актуальных для предприятий вот уже несколько десятилетий. За это время было разработано множество подходов, от специализированных частных инструментов, до таких комплексных, как широко известная методология «Шесть сигм». По общему мнению, именно синергетическое воздействие при использовании статистических методов и методик управления проектом обеспечивает высокую эффективность применения этой методологии.

Ранее организации, заинтересованные в освоении «Шесть сигм» и управления проектами, были вынуждены обращаться к материалам зарубежных институтов, таким как Lean&Six Sigma от Juran Institute, Inc. или PMBOK ассоциации PMI. В настоящее время эти методологии стали гораздо более доступны широкому кругу предприятий в результате опубликования ИСО ряда стандартов. Следует особо отметить ISO 13053:2011 «Количественные методы в процессах улучшения. Шесть сигм» и ISO 21500:2012 «Руководство по менеджменту проектирования», построенный на базе модели PMBOK.

Однако применение данных методологий для малых и средних предприятий имеет свои особенности. В то время как крупные организации могут одновременно запускать десятки проектов, использовать дорогостоящие методы, такие как привлечение внешних консультантов, обучение и сертификация собственных специалистов по методологии «Шесть сигм», выделение до 100% времени специалистов для участия проектах, небольшим предприятиям следует разрабатывать и использовать менее ресурсоемкие, но результативные методы. Оставляя за скобками задачу обучения команды статистическим методам и другим специфическим техникам, обратимся к практическим вопросам управления проектом.

Ключевое значение имеет регулярный и эффективный контроль хода проекта. Для проектов снижения вариабельности процессов основными направлениями контроля могут являться оценка достоверности данных и исследование соответствия инструментов и методов измерения поставленным целям. Кроме контроля технологических аспектов, важно, чтобы проект проходил необходимую последовательность стадий. По нашему опыту, такая последовательность может, например, включать следующие этапы, находящиеся в соответствии с подходом DMAIC: постановка целей проекта, создание и обучение команды проекта, выделение и изучение текущего процесса, анализ причин вариабельности процесса, устранение источников вариабельности и установление контроля над процессом.

Оценка аналогичных проектов на крупных предприятиях в США показала, что при затягивании проекта его эффективность из-за нерационального

использования ресурсов снижается экспоненциально, команда проекта теряет интерес, а организация упускает возможности перехода к работе с другими процессами, требующими пересмотра. Для малых и средних предприятий, по мнению автора, последствия затягивания могут быть ещё более значительными, вплоть до полной остановки проекта и даже приостановки на длительный срок всей деятельности по развитию и преобразованию на предприятии, что может катастрофически отразиться на общей конкурентоспособности бизнеса.

Работа по популяризации методологии проекта и вовлечению персонала предприятия должна производиться на протяжении всего проекта и включать различные способы убеждения, в том числе: объяснение пользы проекта для предприятия, демонстрацию недостатков текущих процессов, выявленных причин проблем и путей их устранения. Полезным результатом такой работы, по нашему опыту, явилось облегчение получения обратной связи и возможность более точной оценки экономического эффекта проекта.

Важным аспектом является установка адекватной системы мотивации членов команды. Такие проекты в конечном итоге решают стратегические задачи, а значит, справедливым будет разделение полученных выгод с теми, кто помог их получить. Мотивация в данном случае может быть как материальной, так и нематериальной, но должна удовлетворять важным критериям: она должна быть своевременной и значимой для сотрудников, и вручаться обязательно всем членам команды, хотя объём мотивации может различаться в зависимости от величины вклада сотрудника в общее дело. Действенность системы мотивации является залогом успешного продолжения серии таких проектов на предприятии.

В качестве примера приведём результаты реализации проекта снижения вариабельности качества флексографической печати на одном из российских малых предприятий. За 5 месяцев с начала проекта:

- количество своевременных поставок возросло на 12%
- потери из-за низкого качества продукции сократились на 28%
- за счёт снижения расходов на материалы прибыль возросла на 4%

Руководство предприятия высоко оценило приобретённый опыт и планирует его последовательную реализацию в других направлениях. В частности, ожидается высокая результативность его применения в процессах, связанных с сокращением времени производственного цикла, что в перспективе окажет положительное влияние на снижение уровня всех видов запасов и повышение объёмов продаж.

Литература:

1. ISO 13053:2011 «Количественные методы в процессах улучшения. Шесть сигм»
2. ISO 21500:2012 «Руководство по менеджменту проектирования»
3. Juran's Quality Handbook, 6th Edition: The Complete Guide to Performance Excellence

МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ УКРАИНЫ

Отрасль розничной торговли Украине характеризуется в последние годы высокими темпами роста и развития, особенно на фоне производственных отраслей. Позитивные тенденции развития розничной торговли можно объяснить ростом потребления украинцами во всех товарных категориях, и особенно ростом индекса крупных покупок. Отрасль розничной торговли занимает лидирующее место в экономике Украины. В этих условиях эксперты отмечают усиление конкуренции, что требует от предприятий-участников рынка поиска и принятия комплекса мер по повышению собственной конкурентоспособности. Исследования, проводимые украинскими и иностранными экономистами, дают основания утверждать, что успех хозяйствующего субъекта напрямую зависит от достижения конкурентоспособности и реализации конкурентных подходов, обеспечивающих его устойчивое рыночное положение.

Конкурентоспособность предприятия сетевой розничной торговли можно определить, как некий вектор его экономического статуса хозяйствующего относительно конкурентов, и как способность противостоять их действиям. Исследования показывают, что сегодня существуют значительные сложности в оценке конкурентоспособности предприятий торговли данного типа, основной причиной которых можно назвать недостаточно полное понимание сущности конкурентоспособности и отсутствие комплексного подхода к выбору критериев ее оценки. Системную оценку конкурентоспособности можно осуществлять по показателям коммерческого потенциала предприятия сетевой розничной торговли, а именно:

- конкурентоспособность товара;
- финансовое положение;
- бренд (бренд сети, private label);
- количество магазинов в сети;
- торговая площадь (общая, экспозиционная);
- показатели обслуживания клиентов;
- внешняя среда.

По данным компании GT Partners Ukraine, объем рынка розничной торговли продовольственными товарами в 2012 году вырос на 21% и составил 127 млрд. грн.

Тенденции относительно конкурентной структуры в FMCG-ритейле не изменились – рынок характеризуется сравнительно низким уровнем консолидации. В Украине более 100 крупных и мелких продовольственных

сетей, а несколько незначительных сделок по приобретению региональных ритейлеров национальными сетями на общую структуру не повлияли.

В сегменте бытовой техники и электроники, наоборот, конкуренция обострилась. Так, торговая сеть «Технополис» в январе 2013 года приобрела сеть бытовой техники и электроники «Эльдорадо», увеличив количество магазинов до 165 и заняв по данному показателю второе место на рынке. В апреле 2013 года торговая сеть по продаже мобильных телефонов «Алло» поглотила основного конкурента – «Мобилочку». Объединенная компания теперь насчитывает более 900 точек продаж и контролирует 50% рынка. Для сравнения: ближайший конкурент – Ringoo – управляет всего 312 торговыми точками.

Крупнейший участник украинского пищевого ритейла – Fozzy Group (сети «Сільпо», «Фора», Fozzy) – в 2012 году увеличила оборот своих магазинов на 25% – до 26,3 млрд. грн. При этом 10% продаж обеспечили собственные торговые марки.

Самым агрессивным FMCG ритейлером является сеть «АТБ-Маркет». В 2012 году компания намеривалась открыть около 120 магазинов, но уже в ноябре 2012 года этот показатель был превышен. Темпы развития «АТБ-Маркет» в 2013 году не снизились, а потому на начало января сеть насчитывала уже 686 торговых точек и за первое полугодие 2013-го открыла еще 64 магазина. Несмотря на значительные затраты на расширение, 2012 год компания закончила с товарооборотом в 26 млрд. грн., что на 44% больше, чем в 2011-м.

Как и продуктовые ритейлеры, игроки формата дрогери сделали ставку на расширение сети. Так, розничная сеть Watsons завершила первое полугодие 2013 года с 295 торговыми объектами, открыв только в июле шесть новых магазинов. Сеть ProStor – четвертая компания по количеству магазинов на рынке дрогери – только за первое полугодие 2013-го открыла 18 новых магазинов, и останавливаться на достигнутом не собирается.

Ритейлеров всех форматов объединяет одно – стремление завоевать большую долю рынка, открыть больше магазинов и при этом сократить издержки. Усложняет ситуацию лишь то, что отрасль очень зависит от экономической ситуации в стране и покупательной способности населения.

Решение задачи повышения конкурентоспособности предприятий сетевой розничной торговли носит стратегический характер и возможно только при надлежащей организации стратегического планирования. Следует отметить, что реализация стратегических инициатив в системе управления конкурентоспособностью розничной торговой сети направлена на повышение обоснованности и эффективности принимаемых управленческих решений по наращиванию конкурентоспособности экономического потенциала предприятия торговли и укреплению его конкурентных позиций на рынке.

МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Главной составляющей конкурентоспособности организации наряду с другими показателями является качество продукции. Данная категория представляет одну из главных составных частей стратегии овладения рынком, повышения уровня обслуживания и обеспечения конкурентоспособности. Повышение качества является основным источником увеличения потребительской ценности, полезности товаров и услуг, а как следствие, и роста прибыли.

В современных условиях организации, в зависимости от структуры и конкурентных преимуществ, могут повысить качество и тем самым обеспечить конкурентоспособность, используя различные системы и методы менеджмента качества.

За последние десятилетия специалисты в области качества и управления потерпели большое количество неудач, делая попытки внедрения систем совершенствования организаций.

Это во многом связано с тем, что в период, когда в организациях требовалась фундаментальная перестройка основ, все действия преимущественно сводились лишь к незначительным усовершенствованиям. На наш взгляд, главная причина неудач заключается в том, что многие подходы представляли разрозненные попытки действий с целью совершенствования организаций, которые на самом деле нуждались во всеобщем преобразовании.

Второй причиной указанных неудач является сугубо номинальный подход к выполнению требований стандартов ISO серии 9000, что особенно важно – недостаточное участие персонала, а главное – высшего руководства организаций в реализации на практике этих систем.

Третьей причиной низкой эффективности в ряде систем и методов менеджмента качества является нецелесообразный выбор этих систем и методов, выбор их без учета особенностей деятельности организаций.

Таким образом, во всем мире, для успешного развития и конкуренции организации используют различные методы менеджмента качества. Однако важной проблемой остается неопределенность при выборе тех или иных методов, поскольку нет четких критериев для оценки эффективности их применения. Из-за отсутствия системного подхода к выбору методов менеджмента качества руководители принимают решения в условиях неопределенности, что ведет к высокому уровню риска потери вложенных средств и снижению результативности решения поставленных задач. Зачастую руководители организаций принимают решения о внедрении того или иного метода исключительно на основе своей интуиции и опыта, не уделяя

серьезного внимания оценке эффективности. Это связано с тем, что при отсутствии достоверной методики выбора методов менеджмента качества, оценить эффект от применения методов менеджмента качества достаточно проблематично.

Возникшие сложности связаны с отсутствием ясного и однозначного понимания области применения методов менеджмента качества, информации о возможном эффекте от применения методов менеджмента качества, а также установленной процедуры выбора методов менеджмента качества. Помимо этого у организаций часто просто нет информации о существующем опыте применения и использовании методов менеджмента качества в других организациях и в мировой практике. Но проблема выбора методов менеджмента качества в действительности еще шире. В процессе выбора методов менеджмента качества возникают вопросы, касающиеся оценки текущего уровня процессов организации, методов выбора альтернатив, принципов формирования команды проекта по внедрению методов, а также обратной связи с полученными в процессе внедрения методов менеджмента качества результатами. Процедуры решения вышеперечисленных вопросов должны быть не только разработаны, но и связаны воедино общей моделью, которая позволяла бы целенаправленно осуществлять процесс принятия решения.

В этой связи, необходимо отметить, что процесс выбора и внедрения методов менеджмента качества связан с организационными улучшениями и направлен на повышение удовлетворённости всех заинтересованных сторон. С этих позиций, при выборе методов менеджмента качества должно быть найдено наиболее целесообразное решение с точки зрения затраченных ресурсов и полученных результатов для заинтересованных сторон.

УДК 338.1:334.012.6:339.9

Д. В. Якимович, студентка

Науковий керівник: М. В. Мокляк, к.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ФАКТОРИ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ГОСПОДАРЬСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У ринковій економіці стає зрозуміло, що підвищення конкурентоспроможності підприємства зокрема і національної економіки в цілому є необхідною умовою для інтеграції країни в глобальну економіку. Розробка концепції комплексного підходу підвищення конкурентоспроможності підприємства – завдання непросте. Її рішення не може бути однаковим навіть для двох дуже схожих підприємств, що працюють на одному ринку і ставлять перед собою ідентичні цілі. Тому залежно від впливу зовнішнього середовища, внутрішніх факторів, стратегічних завдань, індивідуальних

особливостей підприємства концепція підвищення конкурентоспроможності може включати в себе безліч різних елементів: організаційно-управлінських, технологічних, маркетингових, фінансових, інвестиційних [1].

Конкурентоспроможність базується на якості, швидкості прийняття рішень, технічній перевазі, обслуговуванні і диференціації продукту. Безумовно, що на підвищення конкурентоспроможності підприємства величезний вплив справляє сам ринок, тобто ринкова середовище, в якій функціонує підприємство, і його особливості. До таких особливостей можна віднести: інтернаціоналізацію ринку.

Інтернаціоналізація – це загальна світова взаємозалежність країн, підприємств і людей в рамках відкритої системи фінансово-економічних, суспільно-політичних і культурних зв'язків на основі сучасних комунікацій та інформаційних технологій [2].

Конкурентоспроможність фірми на окремому ринку визначається як здатність задовольняти потреби покупців краще, ніж суперники.

Вирішення цього завдання вимагає різних підходів в різний час залежно від постійно мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища. Підприємство має бути гнучким до змін зовнішнього середовища і своєчасно реагувати на ці зміни.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом орієнтації підприємства на споживача, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, в тому числі людських, поліпшення умов роботи і ряду інших чинників. Особливу увагу необхідно приділити людських ресурсів як ключовому елементу продуктивності та конкурентоспроможності.

Основними факторами, які визначають конкурентоспроможність підприємства, є: стратегія фірми, наявність матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, інноваційний потенціал, частка ринку, ефективність менеджменту, випуск конкурентоспроможної продукції. Існують два види конкурентної переваги :

1) більш низькі витрати - означають здатність підприємства розробляти, випускати і продавати схожий товар з найменшими витратами, ніж у конкурентів; 2) диференціація товарів - це здатність забезпечення покупця більшою цінністю у формі нової якості товару, його особливих споживчих властивостей або післяпродажного обслуговування, що дає можливість встановлювати більш високі ціни.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно звертати увагу на обдумане, зважене і кваліфіковане управління виробництвом з урахуванням специфічних умов перехідного періоду, а також на розробку і реалізацію зовнішньої і внутрішньої конкурентоспроможної політики підприємств.

Для виходу ж вітчизняних підприємств на глобальний ринок необхідне виконання низки певних умов. В умовах глобальної конкуренції корпоративна стратегія компанії має переглядатися і в неї необхідно включати реакцію на зміну конкурентного середовища на міжнародному рівні. В умовах

інтернаціоналізації підприємство, а також система і методи управління підприємством і, звичайно, вироблений підприємством товар або послуга повинні відповідати міжнародному рівню.

Факторами підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням особливостей сучасного ринку є:

1) впровадження інноваційної політики підприємства, яка визначає можливість підприємства конкурувати не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках

2) наявність кваліфікованих трудових ресурсів, відповідним вимогам міжнародного ринку праці.

3) безперервне вдосконалення продукції на внутрішньому ринку національних виробників та розширення діяльності на міжнародному ринку [3].

Виходячи з вищенаведеного, можна сказати, що в умовах глибоких структурних змін міжнародного та національного ринку головне завдання підприємства полягає в знаходженні своєї ніші в жорстких умовах конкуренції на світовому ринку. Для цього підприємство, що діє в глобальній економіці, має враховувати особливості сучасного ринку.

Література:

1. Афендікова Н. О. Глобалізація економіки і ринок праці України / Н. О. Афендікова // *Держава та регіони*. – 2007. – №2. – С. 15-18.
2. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. пос. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навч. Літератури, 2006. – 384 с.
3. Котельніков Д. І. Управління конкурентоспроможністю; навч. пос. для студентів вищих навч. закладів. / Д. І. Котельніков, С. М. Задорожна. – К. : Видавничий Дім «Слово», 2004. – 168 с.

СЕКЦІЯ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ВИМІРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ
ЕКОНОМІК КРАЇН СВІТУ

УДК 339.188

А. Бреус, магістрантка
Науковий керівник: В.А. Свічкарь, к.е.н., ст. викладач
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ
МАРКЕТИНГУ СТОСУНКІВ В БАНКІВСЬКІ УСТАНОВИ

В умовах збільшення кількості банківських установ на ринку, припливом великого іноземного капіталу у банківську систему України, вітчизняні банки починають приділяти значну увагу власним споживачам, розуміючи, що їх успіх у майбутньому залежатиме від довготривалих тісних партнерських відносин з клієнтами та від рівня їх задоволеності послугами і діяльністю банку в цілому.

Таким чином, на перший план виходять завдання встановлення відносин із клієнтом. У широкому розумінні, товаром стає не тільки окрема послуга, а й відносини. Заздалегідь передбачається, що клієнт, відкриваючи рахунок у банку, вступає з ним у довгострокові відносини, пов'язані з багатократним одержанням різноманітних послуг. У цьому суттєва відмінна риса банківського маркетингу від традиційного «товарного» маркетингу.

Еволюція банківського маркетингу в Україні супроводжувалася дослідженнями потреб та проблем клієнтів, оскільки впровадження маркетингового підходу полягає в переорієнтації банків на запити власних споживачів. На сьогодні інноваційні аспекти впровадження концепції маркетингу стосунків почали розглядатися як ключовий фактор побудови маркетингової стратегії банку.

У сучасному банківському обслуговуванні велике поширення бізнес-моделі, орієнтовані, перш за все, на покращення якості обслуговування та підвищення на цій основі доходів банків. Так, наприклад, дослідження ПАТ АБ «Південний», банку першої групи за рейтингом НБУ, свідчать про активізацію застосування на практиці клієнтоорієнтованих маркетингових заходів, серед яких:

- здійснення сегментації клієнтів;
- впровадження нового напрямку діяльності банку - обслуговування VIP-клієнтів (VIP-банкінгу);
- реорганізація існуючої в банках функціональної організаційної структури в дивізіонально-клієнтську, за якою діяльність департаментів і відділів банку зорієнтована на певні групи споживачів - індивідуальний, корпоративний;
- створення маркетингових підрозділів у банківських установах;

- використання інструментарію маркетингу в напрямку управління лояльністю клієнтів тощо.

Слід зазначити, що серед інструментів управління лояльністю клієнтів, особлива увага вищезазначеною банківською установою приділяється елементам Private Banking. Традиційно під Private Banking розуміють відносини між банком та клієнтом, характерними відмінностями яких є персональний підхід до клієнта, комплексність послуг, що надаються, і висококласне обслуговування. Номенклатура послуг для VIP-клієнтів на сьогодні є вражаючою. ПАТ АБ «Південний» займається створенням банківських продуктів і послуг, спрямованих на задоволення персональних фінансових потреб VIP- клієнта. Даний підхід полягає в:

- дослідженні господарської діяльності клієнта та його стилю в аспекті виробничої та фінансової активності;

- на основі отриманих результатів розробляється підхід до індивідуального обслуговування клієнта.

Щодо надання нестандартних фінансових послуг VIP- клієнтам, слід відмітити такі:

- довірче управління активами клієнта та членів його родини;
формування банком індивідуальних інвестиційних портфелів
VIP-осіб і управління ними;

- забезпечення фінансового управління на підприємствах, якими володіють такі особи;

- податкове планування та розроблення індивідуальних фінансових схем для оптимізації грошових потоків і т.д.

Підтримка інвестиційних портфелів VIP-осіб і управління ними здійснюється дочірньою структурою - Регіональним Інвестиційним Банком, розташованим в столиці Латвії Ризі. Станом на 1 листопада 2011 розмір грошових коштів фізичних осіб Регіонального Інвестиційного Банку склав (у гривневому еквіваленті) 380 млн грн, а корпоративних клієнтів - 2,3 млрд грн.

В той же час, проведений аналіз результатів впровадження концепції маркетингу стосунків ПАТ АБ «Південний» свідчить про те, що на даному етапі розвитку банк впроваджує лише окремі елементи комплексу маркетингу взаємовідносин. Однією з проблем у сфері налагодження відносин з клієнтами є відсутність розробленого алгоритму реалізації сучасних клієнтоорієнтованих концепцій з визначенням етапів, параметрів та умов їх впровадження в банку.

Література:

1. Житник О.В. Маркетингові дослідження в банківському секторі України: тенденції і прогнози / Житник О.В. // *Маркетинг в Україні*. - 2011. - №1(65). - С. 8-12.

2. Лилик І.В. Ринок маркетингових досліджень банківських послуг в Україні: експертна оцінка та аналіз УАМ/Лилик І.В. // *Маркетинг в Україні*. - 2011. - №2(66). - С. 7-13.

3. Компанія Action Date Group. Онлайн опитування, побудова панелі, рекрутинг, використання / Компанія Action Date Group // *Маркетинг в Україні*. - 2010. - №5(63). - С. 14-18.

4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. / Бланк И.А. – К.:Ника-Центр, 1999. – 512 с.

ГЛОБАЛЬНИЙ ІНДЕКС ІННОВАЦІЙ: АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку світового господарства особливо актуальною є проблема кількісного виміру інтелектуального потенціалу країни та дослідження інтелектуально-інноваційних чинників розвитку національних економік країн світу. В світовій практиці використовується значна кількість показників (індексів), які забезпечують ранжування країн за рівнем інтелектуального та інноваційного розвитку.

Найбільш повний комплекс показників інноваційного розвитку в країнах світу забезпечує Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index, GII). Дослідження проводиться Корнельським університетом, бізнес-школою INSEAD та Всесвітньої організації інтелектуальної власності WIPO з 2007 р. У 2013 р. дослідження охопило 142 країни, які в сукупності виробляють 98,7 % світового ВВП і, в яких проживає 94,9 % населення планети.

Оскільки економічний добробут країни залежить як від наявного інноваційного потенціалу, так і від результатів впровадження інновацій, Глобальний індекс інновацій розраховується як сума оцінок двох груп показників: 1) наявності ресурсів і умов для впровадження інновацій (Innovation Input); 2) результатів здійснення інноваційної діяльності (Innovation Output). Коефіцієнт ефективності інновацій (Innovation Efficiency Ratio) визначається як співвідношення результату (Innovation Output) і витрат (Innovation Input), що дозволяє оцінити ефективність витрачених зусиль з розвитку інновацій у тій чи іншій країні.

Залежність між рівнем інноваційного розвитку країни та її економічним добробутом чітко простежується (рис. 1).

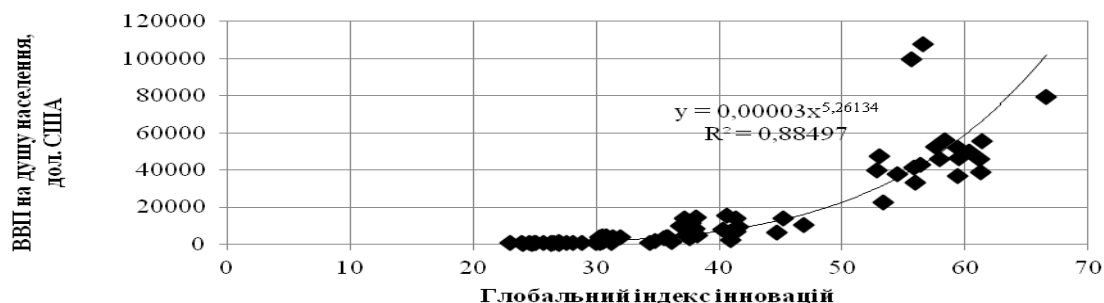


Рис. 1. Залежність значення Глобального індексу інновацій та ВВП на душу населення

Джерело: складено за даними [1; 3].

При побудові графіку використані дані перших 20 країн рейтингу Глобального індексу інновацій 2013 р. для кожної з груп країн за рівнем доходу по класифікації Світового Банку (країни з високим рівнем доходу, країни з

доходом вище середнього, країни з доходом нижче середнього, країни з низьким рівнем доходу). Таким чином, збільшення значень Глобального індексу інновацій у названих групах за аналогією буде відповідати збільшенню значень ВВП на душу населення.

У рейтингу країн світу за Глобальним індексом інновацій у 2013 р. Україна посіла 71-ше місце, втративши за один рік вісім позицій (рис. 2) [2]. Разом з цим, коефіцієнт ефективності інновацій був досить високим. Він склав 0,89 (31-ше місце серед 142 країн світу), що дозволяє віднести Україну до групи країн ефективних інноваторів ($0,89 > 0,78$). Оцінюючи фактичний стан інноваційного розвитку України, потрібно зазначити, що такий рівень названого коефіцієнта зумовлений низькою базою порівняння: за індексом умов інноваційного розвитку (Innovation Input) Україна посіла 83-тє місце, а за індексом результатів інноваційного розвитку (Innovation Output) Україна – 58-ме. Отже, виникло викривлене уявлення про високу ефективність національного інноваційного розвитку.

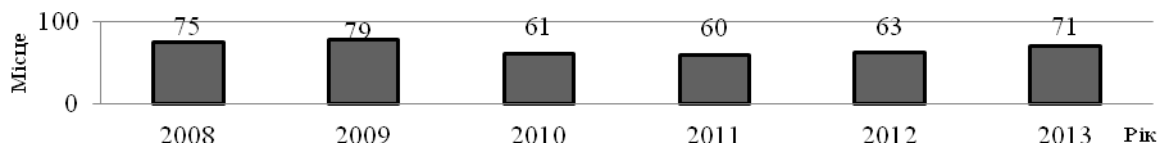


Рис. 2. Місце України у рейтингу країн світу за Глобальним індексом інновацій [2].

Серед складових Глобального індексу інновацій України у 2013 р. найвищий рівень був притаманний субіндексам «Людський капітал і дослідження» (44-тє місце) та «Результати в галузі технологій і знань» (45-тє), особливо у сфері продукування знань (17-тє). За розвиненістю бізнесу Україна посідає 79-тє місце, за результатами в галузі творчості – 81-ше, за розвиненістю ринків – 82-ге. Найгіршими є значення субіндексів «Інфраструктура» та «Інститути» – 91-ше та 105-тє місце відповідно. Україна посідає одне з останніх місць у рейтингу за показниками екологічної стійкості (118-тє місце) та бізнес-середовища (127-ме) [3].

На сучасному етапі розвитку глобалізаційних процесів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та економічного добробуту країни неможливе без інноваційного розвитку та науково-технічного прогресу. У сучасній світовій економіці розвинені країни конкурують у сфері науки, технологій та освіти. Тому подальшого дослідження потребують чинники інтелектуально-інноваційного розвитку України в контексті становлення конкурентоспроможної національної економіки.

Література:

1. GDP per capita (current US\$) 2012 [Електронний ресурс] // The world Bank Data. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org>.
2. Previous editions of the Global Innovation Report series [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org>.
3. The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wipo.int>.

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В РЕЗУЛЬТАТІ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС

Створення конкурентоспроможної економіки в умовах глобалізації потребує від України ефективної економічної інтеграції зі світовим співтовариством. Важливий крок у цьому напрямі – підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС [1]. Впровадження ЗВТ між Україною та ЄС матиме суттєвий позитивний вплив на економіку України, зокрема в контексті залучення інвестицій. ЗВТ набагато спрощує доступ українському бізнесу до інвестиційних ресурсів ЄС. Узгодження законодавства України з ЄС і створення більш прозорого та комфортного бізнес-середовища, що є важливою частиною процесу створення ЗВТ, матиме системний позитивний вплив на діяльність усіх суб'єктів економічного процесу в Україні і збільшить довіру інвесторів до української економіки.

Розглядаючи стан інвестиційного співробітництва, варто зазначити, що упродовж останніх років ЄС був ключовим іноземним інвестором в Україну. Частка ЄС в обсягах залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ) становила близько 80% [2], що показано на рис.1. Найбільший обсяг інвестицій Україна отримала з п'яти країн ЄС: Кіпру, Німеччини, Австрії, Великої Британії та Нідерландів, чия частка у 2012 році становить 81% від сукупного обсягу ПІІ з країн ЄС [2] (рис. 2).

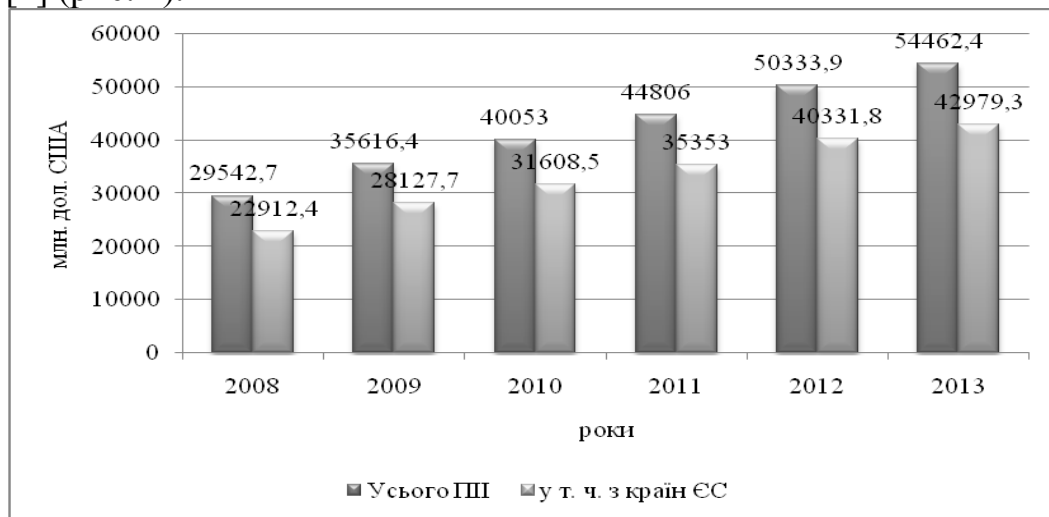


Рис. 1 Прямі іноземні інвестиції в економіку України, млн. дол. США
(Складено з даними Держкомстату)

Положення про ЗВТ з ЄС, однією із головних цілей якої є покращення інвестиційного клімату України, визначають правову базу для вільного переміщення капіталів, товарів, послуг, частково робочої сили між Україною та ЄС, а також для регуляторного наближення, спрямованого на поступове входження української економіки до спільного ринку ЄС. Мета створення ЗВТ

між Україною та ЄС – формування економічного простору України з ЄС в рамках поступової економічної інтеграції до спільного Європейського ринку.

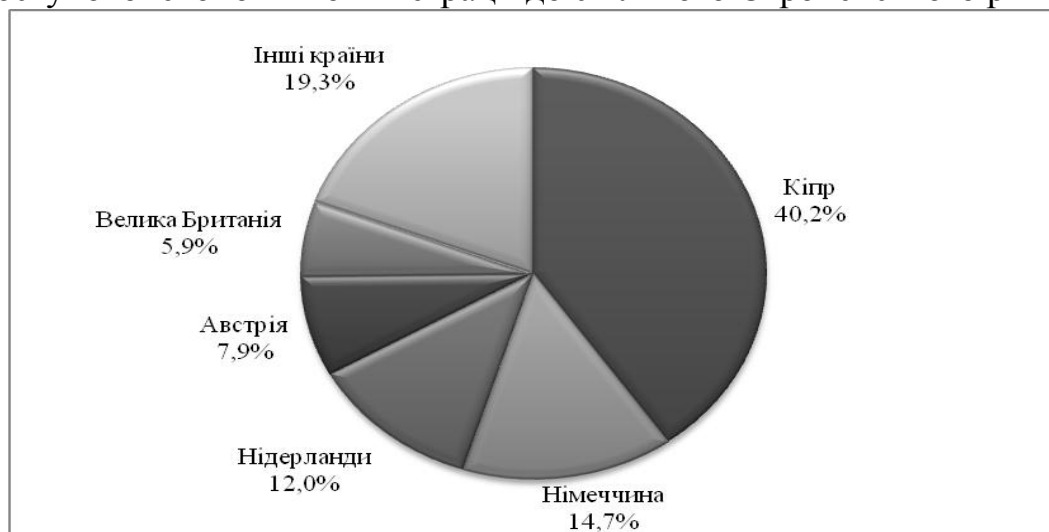


Рис. 2 Структура ПІІ в економіці України за країнами-інвесторами ЄС у 2012 році, %

(Складено з а даними Держкомстату)

Основними здобутками від запровадження ЗВТ для України мають бути :

- 1) збільшення обсягів інвестицій з країн-членів ЄС;
- 2) створення гармонізованого правового поля для забезпечення діяльності суб'єктів інвестиційний відносин шляхом наближення законодавства України до законодавства ЄС. Так, у грудні 2012 р. Кабінет міністрів України затвердив план заходів щодо сприяння діяльності іноземних інвесторів [3]. Цей документ містить багато важливих для європейських інвесторів завдань зі зміни вітчизняного законодавства. Основною метою документа є визначення конкретних заходів, реалізація яких сприятиме розв'язанню та упередженню виникнення складнощів ведення бізнесу в цілому та, зокрема, діяльності європейських інвесторів, а також додатковому залученню інвестицій і підтримці розвитку економіки України;
- 3) гармонізація митних процедур та підвищення ефективності діяльності митних органів;
- 4) переоснащення та модернізація вітчизняних підприємств;
- 5) підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції у зв'язку із адаптацією нових стандартів та технічних вимог;
- 6) стимулювання розвитку конкуренції та обмеження монополізму.

Література:

1. ЄС – Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eeas.europa.eu/>
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Розпорядження КМУ «Про затвердження плану заходів щодо сприяння діяльності іноземних інвесторів» від 19 грудня 2012 р. № 1074 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>

К.С. Вихор, студентка
Науковий керівник: Л.М. Радченко, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ОФШОРНИХ ТЕРИТОРІЙ НА ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Офшорні зони і пов'язані з ними засоби фінансово-економічної діяльності постають невід'ємною частиною світової економічної системи і національних економік багатьох країн, а офшорний бізнес набуває планетарного масштабу. Більшість фінансових капіталів проходять через офшорні фінансові центри. Як відомо, офшорна зона – це один із видів вільних економічних зон. Її відносять до сервісних вільно-економічних зон, особливістю яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового та фіскального режимів, високого рівня банківської та комерційної секретності, забезпечення лояльності державного регулювання [1]. За останні роки офшори стали могутніми розподільчими центрами у світовому русі капіталів, які активізують різні транснаціональні фінансові потоки та прискорюють обіг фінансових активів у міжнародному масштабі. Крім репутації «податкового раю», офшорні території використовують, як інструмент відмивання і легалізації «брудних» грошей, тобто набутих злочинним шляхом.

У процесі відмивання грошей виділяють кілька стадій. На першій прибутки у вигляді наявних коштів запускаються у фінансову систему через банки або інші фінансові установи. У тих країнах, де потрібно подавати декларації про доходи, процес відмивання, як правило, здійснюється за допомогою численних дрібних угод, тобто шляхом так званого «роздрібнення» грошових сум. Застосовується також вивіз контрабандним шляхом значних коштів у ті країни, де вимоги до декларування прибутків не є такими жорсткими. Друга стадія відмивання грошей – «відшарування». Тут кошти відокремлюються від їх джерела, з тим щоб приховати їх походження та ускладнити проведення аудиторської перевірки. Третя стадія передбачає легалізацію, тобто вкладення, отриманих злочинним шляхом, прибутків у легальний бізнес із наданням видимості їхнього законного походження [1].

Нині відмивання грошей відбувається, переважно, у банківській та страховій системах, на ринку капіталів, а також в індустрії розваг. Крім того, головними каналами відмивання грошей є галузі ринкової економіки, де можна без труднощів і в широкому масштабі застосовувати підроблені рахунки, накладні з заниженими або завищеними цінами, де визнаються фіктивні реклаमाції й інші атрибути злочинного бізнесу. Це насамперед стосується таких видів бізнесу, як торгівля нерухомістю, творами мистецтва, автомобілями, продаж підакцизних товарів. Якщо ринки тієї чи іншої країни можуть бути джерелами високих прибутків, злочинці вкладають значні суми коштів у відповідні структури. Для цього зручні, наприклад, спільні підприємства. У такі

фірми влаштовують на роботу своїх довірених осіб, які вже легально переправляють гроші за кордон.

Для України типовим прикладом використання іноземних офшорних структур є, так зване, самофінансування. Фінансові ресурси, виведені за кордон і оформлені на офшорні структури, повертаються в країну у вигляді кредитів та інвестицій. Близько 80% інвестицій в Україну зроблено українцями через офшорні компанії. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що офшорна зона є фільтром для відмивання «брудних грошей» та засобом уникнення від сплати податків, що своєю чергою негативно впливає на економічну ситуацію в Україні. Вирішення проблеми функціонування офшорних зон полягає в тому, що держава має створити більш сприятливі умови для існування малого та середнього бізнесу в Україні, спростити систему оподаткування та інвестиційну систему, що допоможе уникнути відпливу капіталу з країни [2].

Загалом позитивний вплив офшорів на світову економіку проявляється у сприянні прискоренню транскордонного обороту фінансових активів у міжнародному масштабі, забезпеченні розвитку фінансових ринків, створенні умов для диверсифікації інвестицій, розширенні доступу до кредитів; спонуканні до зниження загального податкового тягаря в світі; зменшенні ризику експропріації для інвесторів і кращому забезпеченні прав власності; сприянні процвітанню держав, на території яких розташовані офшори; підвищенні конкурентоспроможності компаній у національній і світовій економіці. Водночас до негативних наслідків відносять: недобросовісну податкову конкуренцію; створення елементу нестабільності у фінансово-економічній системі; підтримку тіньової економіки; скорочення зайнятості у країнах-донорах; отримання невинуватених переваг окремими компаніями, що використовують офшори, перед іншими економічними гравцями, які не застосовують подібні стратегії [3].

Отже, існує неоднозначне ставлення до діяльності офшорних компаній. З одного боку, це засіб залучення додаткових інвестицій в економіку, а з іншого, – засіб відмивання «брудних» грошей. Проте саме через цей механізм окремі країни забезпечують собі конкурентні переваги на світовому ринку. На наш погляд, діяльність сучасних офшорних юрисдикцій потребує регулювання, яке повинно містити як захист національної економіки від негативного впливу офшорного бізнесу, так і можливість економічно доцільного використання офшорних капіталів.

Література:

1. Кобушко І.М. Офшорні зони як засіб зростання інвестиційного потенціалу / І.М. Кобушко, Я.В. Говорун, С.О. Панченко // *Механізм регулювання економіки*. – 2011. – № 1. – С. 182 – 187.
2. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу / Волкова Ю.О. // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2008. – №1. – С. 43 – 46.
3. Баула О.В. Офшорні банківські зони як невід'ємний елемент сучасної глобальної економіки [Електронний ресурс] / О.В. Баула, А.В. Сачук // *Економічний форум*. – 2012. – №2. – Режим доступу до журн.: <http://archive.nbuv.gov.ua>.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Основним завданням функціонування інвестиційного ринку будь-якої країни є забезпечення безперервного обігу капіталів та їх використання у розширенні обсягів діяльності реального сектору економіки. Сектор фінансових інструментів (у першу чергу – цінних паперів) належить до основних джерел інвестування інноваційних проектів та інфраструктурних перетворень у розвинених країнах, забезпечуючи, хоч і опосередковано, високий ступінь ефективності таких операцій.

У найбільш загальному розумінні інвестиційний ринок являє собою оточення, призначене для найбільш ефективного проведення суб'єктами ринку інвестиційної діяльності, яку О. Д. Вовчак визначає як «вкладення інвестицій (інвестування) і сукупність практичних дій (комплексу заходів) щодо їх реалізації» [2].

У загальних наукових колах виокремлюють два головні підходи до визначення сутності інвестиційного ринку, характерною особливістю яких є виділення переважаючого механізму трансферту капіталу або переважних форм чи напрямків інвестиційної діяльності.

Згідно з першим підходом інвестиційний ринок ототожнюється з фінансовим ринком у цілому та належить до так званої європейської моделі його розуміння. Другий підхід (американська модель) передбачає віднесення до одного синонімічного ряду фінансового ринку та ринку капіталів (цінних паперів / фондового ринку) з огляду на домінування в цих країнах інвестування у цінні папери.

С. Москвін [4] виокремлює у структурі інвестиційного ринку, поряд з іншими сегментами, сектор фінансових інструментів, що, у свою чергу, включає ринок цінних паперів, що підлягають обігу; ринок інструментів грошового обігу; ринок цінних паперів інститутів спільного інвестування (ICI); ринок похідних цінних паперів (деривативів). Серед проблем досліджуваного сегменту автор особливо виділяє нерозвиненість строкового ринку товарно-сировинних ресурсів, який, на його думку, є найбільш важливою частиною ринку деривативів[5].

Під фінансовими інструментами вітчизняне законодавство розуміє цінні папери, строкові контракти (ф'ючерси), інструменти грошового обігу, відсоткові строкові контракти (форварди), строкові контракти на обмін (на певну дату в майбутньому) в разі залежності ціни від відсоткової ставки, валютного курсу чи фондового індексу (відсоткові, курсові чи індексні свопи), опціони, що дають право на купівлю або продаж будь-якого із зазначених

фінансових інструментів, у тому числі тих, що передбачають грошову форму оплати (курсові та відсоткові опціони) [1].

Підбиваючи підсумок, необхідно зазначити, що правильне визначення категорії «інвестиційний ринок» дозволить [3]:

- 1) Формалізувати національний інвестиційний процес та визначити найоптимальніші шляхи його розвитку;
- 2) Установити чіткі принципи формування системи взаємодії інвестиційного капіталу та інвестиційних інструментів;
- 3) Окреслити чіткі правові характеристики інвестиційних активів та послуг як механізму реалізації інвестиційної політики держави;
- 4) Полегшити розуміння сутності інвестиційних відносин безпосередніми споживачами інвестиційних продуктів.

Ключовим підходом до всебічного теоретико-методичного аналізу засад функціонування ринку будь – якого типу є ідентифікація його місця та значення в економіці країни. Інвестиційний ринок, органічно вбудовуючись у національну фінансову систему, з одного боку, імпортує найбільш прогресивній інструментарій з інших сегментів фінансового ринку та міжнародних практик ведення інвестиційного бізнесу – з іншого. Результатом діяльності його суб'єктів є перенесення стимулювальних властивостей на всі без винятку сектори народного господарства та в кінцевому підсумку істотне розширення здатності до майбутнього економічного зростання в цілому.

На основі проведених досліджень можна стверджувати, що інвестиційний ринок, як складна економічна категорія та об'єкт державного регулювання потребує застосування певних організаційних механізмів та правового оформлення основних засад його функціонування. Адже, інвестиційна діяльність завжди починається з ринку, який як складна система включає в себе суб'єктів, об'єктів, інфраструктуру, ринковий механізм та контроль з боку держави за дією ринкового механізму. Викладені аргументи наводять на думку про необхідність подальшого ґрунтовного наукового дослідження щодо ринку інвестицій та його інфраструктури як базисних об'єктів державного регулювання.

Література:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480 – IV від 23 лютого 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
2. Вовчак О. Д. Інвестування: навчальний посібник / О. Д. Вовчак. – Львів: Новий світ – 2000, 2007. – 544 с.
3. Кобушко І. М. Інвестиційний ринок України: актуальні тенденції розвитку сегменту фінансових інструментів / І. М. Кобушко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 4 (16). – С. 54–62.
4. Москвін, С. Інвестиційний ринок України: передумови та проблеми формування у контексті світової фінансової кризи / С. Москвін // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 3. – С. 8–13.
5. Москвін, С. Інвестиційний ринок України та проблеми його державного регулювання / С. Москвін // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 2. – С. 2–10.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

Досвід розвинутих країн світу свідчить, що ефективною може бути тільки та національна економіка, яка має інноваційне спрямування. Тому проблема інноваційного розвитку економіки набуває актуальності, а її вирішення представляє значний науковий і практичний інтерес.

Тільки США, Німеччина та деякі найбільш технологічно розвинуті країни – члени ОЕСР виступають як експортери інновацій, включаючи передання суб'єктам господарювання інших країн патентів, ліцензій, ноу-хау, різноманітних результатів наукових розробок і досліджень, технологічного устаткування. Переважна ж кількість держав світу (включаючи навіть такі країни з високим рівнем економічних показників, як Японія, Тайвань, Південна Корея та інші так звані «азійські тигри») виступають як інноваційні імпортери. Їх докорінна відмінність від багатьох країн-експортерів інновацій полягає в тому, що вони купують за кордоном в основному лише результати науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, маючи власний, навіть більш ефективний порівняно з експортерами, механізм регуляторного супроводу інновацій відповідно до національних звичок і традицій.

У сучасних умовах всі моделі інноваційного розвитку можна в основному звести до двох видів – активного і пасивного. До активного виду належать північноамериканський, західноєвропейський та японсько-східноазійський типи інноваційної політики. Цей тип характерний для найбільш розвинутих держав світу, які входять до складу ОЕСР, а також Китаю та частини азійських членів АТЕС.

До моделі пасивного виду належить така інноваційна політика, яка пов'язана з отриманням лише тих сучасних інновацій, які їх експортери дозволяють перенести до найбільшої у світі групи менш технологічно розвинутих країн. Ця інноваційна політика є характерною для латиноамериканських країн, а з 1990-х років – і для пострадянських держав (включаючи Україну).

Найбільший науковий і практичний інтерес представляє активний вид інноваційної політики. Характерною рисою представників «активної» підгрупи країн-експортерів інновацій є можливість забезпечити їх розвиток за рахунок насамперед внутрішньої науково-дослідної й техніко-технологічної бази, що не означає повної відмови від отримання прогресивніших наробок з-за кордону. Частка інноваційного імпорту є більш високою у невеликих держав (Канади, Бельгії, Данії тощо), а також у менш розвинутих членів ЄС (Іспанії, Португалії та Греції). Найменша залежність від такого імпорту – у США, де зосереджена переважна частина світових високотехнологічних розробок. Специфічна особливість інноваційної політики США полягає в її тісній орієнтації на

саморозвиток господарюючих суб'єктів на основі принципу самовиживання у жорсткій конкурентній боротьбі. Ці принципи раціональної національної політики в умовах ринкової економіки використовуються і в інших країнах світу, але лише у США вони набули послідовно імперативного характеру. Під впливом висококонкурентної моделі економічного розвитку саме у США вперше виникли такі форми інноваційного розвитку як технопарки та технополіси, бізнес-інкубатори, венчурні центри тощо. Заснована ще у 1950-х роках Силіконова долина у Каліфорнії стала першим у світі технополісом. Вона та інші технополіси і технопарки – «Річфілдпарк» у місті Фенікс, «Шосе 128» недалеко від Бостона, технопарки при Массачусетському технологічному та Гарвардському університетах та ін. – є зосередженням, в основному, приватного капіталу (ТНК, великих банків, різного роду фондів), що сприяють розвитку інноваційної сфери [1, с. 69; 2, с. 203].

На відміну від «американської», інноваційна модель «європейського» типу передбачає набагато вагомніше втручання держави майже в усі такі самі, як у США, інституційні форми високотехнологічного розвитку. Це особливо наочно виявляється стосовно технопарків і технополісів. У Європі також залучається приватний капітал банків та корпорацій, але велика частина асигнувань надходить безпосередньо з державних місцевих бюджетів. Так, у країнах ЄС витрати на дослідження та розробки становлять до 2,5% ВВП, а в окремих дослідницьких роботах державні витрати сягають 30-50%. Крім того, характерною особливістю країн-членів ЄС є широке використання міждержавної кооперації у науково-технологічній сфері. Загальні напрями спільного розвитку цієї сфери почали визначати з 1982 р. у документі Європейської Комісії «Пропозиції для європейської стратегії в галузі науки та техніки». Як правило, ЄС виділяє до 50% загальних асигнувань на здійснення наукових і технологічних досліджень [1, с. 69-70].

Інший осередок активної інноваційної діяльності представлений двома групами країн-імпортерів інновацій: 1) «старі» інноватори, які почали проводити цілеспрямовану національну політику у цій сфері ще з 1950-х років (Японія) та з 1960-х років (Тайвань, Гонконг, Республіка Корея, Сінгапур); 2) «нові» інноватори, які підключилися до цього процесу у 1980-1990-х років (Малайзія та інші «азійські тигри», Індія, континентальний Китай, В'єтнам [1, с. 70; 2, с. 202].

Отже, досвід розвитку світової економіки свідчить, що в умовах сучасного науково-технічного прогресу конкурентоспроможною може бути тільки інноваційна національна економіка. Всі економічно розвинуті держави світу впроваджували активну модель інноваційного розвитку. А країнам, що розвиваються, а також державам з перехідною економікою доцільно акцентувати свою увагу на розвитку свого наукового потенціалу.

Література:

1. Будкін В. Інноваційна модель розвитку національних економік / В. Будкін // *Економіка України*. – 2010. – № 6. – С. 67 – 78.
2. Марчук Л.П. Зарубіжні моделі інноваційного розвитку економіки: вибір для наслідування / Л.П. Марчук // *Економіка і регіон: наук. вісн.* – Полтава: ПолтНТУ, 2011. – № 2. – С. 200 – 204.

М.В. Горська, магістрантка
Науковий керівник: В.А. Свічкарь, к.е.н., ст. викладач
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ІННОВАЦІЙНІ МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ІНІЦІАТИВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Суспільство поглинає плоди наявної цивілізації стрімкими темпами. Активний розвиток промисловості в сучасних умовах створив передумови для безкордонних можливостей розширення ємкості ринку підприємствам, виробництва яких територіально не знаходяться в місцях збуту кінцевої продукції.

За даних умов малі та середні підприємства, які за звичаєм завжди мали можливості гарантовано збувати певний обсяг продукції у місцях свого фактичного розміщення відчували жорстку конкуренцію з боку тих, продукція яких виготовлена за сотні кілометрів від місця виробництва. Особливо це відчували підприємства харчової промисловості. Ведеться активне освоєння мережевими торговельними комплексами регіонів України.

Місцевий виробник стає перед вибором: стати одним з постачальників продукції під власною торговою маркою, стати виробником під маркою мережі або власне конкурувати із торговельною мережею.

Національні промислові підприємства також потерпають від звуження ринків збуту. Підприємства з більшими фінансовими можливостями, професійним менеджментом та кращою маркетинговою стратегією приходять та стають переможцями на, як вважалось, місцевими виробниками на своїх же історично зайнятих місцях.

В даних умовах місцевому виробнику важливо знайти свою унікальну пропозицію або спосіб реалізації продукції, зокрема створити умови для пріоритетної покупки місцевої продукції.

Можливими інструментами можуть бути:

- лояльна цінова політика;
- акційні пропозиції, дисконти;
- активна стимулююча рекламна кампанія;
- презентації/дегустації;
- створення адміністративних перепон входу до торгових точок;
- створення регіональних програм підтримки місцевого виробника;
- соціальна активність - підтримка місцевих проектів.

Відсутність достатніх коштів для якісної реалізації рекламних кампаній, неможливість достатньо довго держати нижчими ціни або рівень кваліфікаційної підготовки служб збуту та маркетингу не нададуть дієвого результату у довготривалому часі.

Зазвичай за однаковою якістю, близькими характеристиками, невеликою розбіжністю в ціні покупець вибирає той продукт, до якого звик, якому довіряє,

який на слуху та не немає негативних відгуків. І якщо в якийсь момент продукт втрачає свої позиції, то повернути їх доволі важко.

За такої ситуації одним із ймовірно вірних рішень сьогодні є можливість посилення до емоційної складової покупця через піклування та підтримку духовних та етнокультурних надбань «малої» батьківщини.

Сьогодні у суспільстві виникла нагальна потреба у духовному відродженні. На рівні держави почали формуватися програми з виховання патріотичних почуттів та повернення до історико-культурних цінностей.

Нестандартність підходу, вкладення коштів у заходи, результати яких не сплинуть з часом, надають вигідне позиціонування місцевого підприємства та його продукції. Все це надає можливість отримати високу лояльність серед споживачів.

Можуть бути використані наступні заходи:

- участь у місцевих програмах з розвитку краєзнавчого руху;
- підтримка молодіжного руху з патріотичного виховання;
- підтримка книговидавництва з друку книг, буклетів на краєзнавчу тематику;
- участь у організації тематичних виставок, експозицій;
- сприяння творчим креативним розробкам, наприклад, краєзнавчо-пізнавальний Street Art;
- сприяння наданню інформаційних матеріалів для розширення знань у освітніх закладах в рамках краєзнавчих програм.

Можливості розвивати та реалізовувати важливі для суспільства регіональні краєзнавчі програми можуть стати не тільки одними з успішних заходів, результатом яких є збереження позицій підприємства на ринку, але й створення передумов для меценатської діяльності в регіоні.

Кожне підприємство може знайти свою нішу у краєзнавчих проектах. Цільовою аудиторією стає усе населення, що проживає на території збуту продукції. Особливу увагу варто приділяти учням та студентам, які ведуть активний спосіб життя і можуть впливати на уподобання своїх батьків та старшого покоління.

Якісне об'єднання зусиль владних структур та місцевих підприємств, через регіональні програми, дозволяє збільшувати не тільки прибутки місцевим підприємствам, а й збільшувати обсяги надходжень до казни місцевого регіону, бо в іншому випадку прибуток отримують підприємства, що знаходяться за межами регіону. Важливо забезпечити усвідомлення, що дії з підтримки місцевого виробника, збереження регіональних «перлин», розвиток краєзнавчого руху можуть існувати спільно й підтримувати один одного.

Література:

1. Гліненко Л.К. *Методологічні засади індикативної оцінки еволюційної доцільності інновацій* / Л.К.Гліненко // *Механізм регулювання економіки*. - 2009. - № 3. - - С. 191-198.
2. Ілляшенко С.М. *Управління інноваційним розвитком* / С.М. Ілляшенко. - Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. - 324 с.

Я.О. Григоренко, аспірант
Відділ макроекономічного регулювання
Державна навчально-наукова установа «Академія Фінансового Управління»
при Міністерстві фінансів України

МЕХАНІЗМИ ПРОТИДІЇ НЕГАТИВНОМУ ВПЛИВУ ОФШОРНИХ ЗОН НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Після здобуття незалежності у 1991 році Україна почала активну інтеграцію у глобальний фінансовий простір, що відкрило можливості для майже вільного руху капіталів. Недосконалість механізмів державного регулювання фінансових ринків та зовнішньоекономічної діяльності в Україні створила умови для прихованого відпливу ресурсів за межі національної економіки. Згідно результатів досліджень міжнародної організації Tax Justice Network, що займається незалежними розслідуваннями у сфері ухилень від сплати податків, з 1991 року з України було виведено 167 млрд. дол. США [1].

В Україні використання механізмів офшорних зон дало можливість не лише мінімізувати податкові зобов'язання, що є легальною діяльністю, а й ухилятися від регуляторних процедур, що створило умови для практично безконтрольного виводу коштів за межі національної економіки.

Звичайно, частина виведених коштів повертається в національну економіку у вигляді кредитів, прямих чи портфельних інвестицій. Проте, це не відновлює фінансовий потенціал країни повною мірою, оскільки такі процеси часто супроводжуються втратами бюджету внаслідок використання схем оптимізації оподаткування та пов'язані з формуванням додаткових зовнішніх зобов'язань у вигляді витрат на обслуговування боргу та дивідендів [2].

Рада національної безпеки та оборони України в своєму рішенні “Про заходи щодо запобігання непродуктивному відпливу капіталів за межі України” вказує, що втеча капіталів стала можливою через недоліки у системі державного регулювання руху капіталу та зовнішньоекономічної діяльності, які створюють сприятливе підґрунтя для поширення різноманітних схем виведення капіталу із України з метою ухилення від сплати податків та легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом [3]. Саме використання офшорних зон у процесі зовнішньоекономічної діяльності дає можливість використання таких схем.

На сьогодні механізми протидії негативному впливу офшорних зон на розвиток національної економіки знаходяться на стадії розвитку, проте вже зроблено суттєвий крок у відповідному реформуванні податкового законодавства. Сьогодні спекуляції з цінами при зовнішньоекономічних операціях опинилися під контролем податкових органів. Нещодавно прийнятий Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» запобігає спотворенню імпорتنих та експортних цін, що створювало можливість легально виводити капітали з країни [4].

Суворий контроль за зовнішньоекономічними операціями здійснюється не тільки Міністерством податків і зборів, а й Державним департаментом фінансового моніторингу (Держфінмоніторинг), створеним постановою Кабінету Міністрів України від 10 січня 2002 року № 35. Держфінмоніторинг є підрозділом фінансової розвідки і є державним органом нового типу, призначеним для протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму. Основними напрямками його діяльності є первинне виявлення та реєстрація підозрілої операції, аналіз відповідної інформації та розслідування справи.

Слід зазначити що контролюючим органам необхідно відстежувати не лише операції з офшорними зонами, а й з країнами, що офіційно такими не вважаються, проте надають майже аналогічні можливості. За оцінками Держфінмоніторингу, в останні роки кошти все частіше виводяться за кордон саме через країни Євросоюзу. Раніше найпопулярнішими офшорними контрагентами України були компанії зареєстровані на Кіпрі, але, внаслідок прийняття конвенції про уникнення подвійного оподаткування, співпраця з Кіпром стала менш привабливою. Водночас, у зазначеному аспекті зросла популярність Великобританії, Люксембургу, Ірландії.

Світовий досвід вказує на те, що уряди багатьох країн змінюють вектор своєї боротьби з відтоком капіталів, який здебільшого обмежувався створенням додаткових регуляторних механізмів. Стало зрозуміло, що головною проблемою тут є відсутність повноцінної інформації щодо контрагентів, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність. Справа в тому, що багато офшорних зон і країн, які мають їх ознаки, дають можливість приховати інформацію про справжнього власника активів. Міжнародне співробітництво та багатосторонні угоди щодо обміну інформацією, яка вказує на ухилення від сплати податків, мають стати надійним фундаментом для зміцнення механізмів протидії негативному впливу офшорних зон на розвиток вітчизняної економіки.

У перспективі, в національній економіці мають бути сформовані умови при яких виведення капіталів стане недоцільним та економічно не вигідним. Кошти мають повертатися в Україну, а вітчизняним інвесторам має бути вигідно вкладати капітали в економіку своєї країни. Це і є найбільш ефективний напрямок боротьби з негативним впливом офшорних зон на розвиток національної економіки.

Література:

1. *Death and taxes. Part two* [електронний ресурс] – режим доступу <http://clemthegem.wordpress.com>.
2. *Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України* [електронний ресурс] – режим доступу <http://www.niss.gov.ua>
3. *Рішення Ради національної безпеки та оборони «Про заходи щодо запобігання непродуктивному відпливу капіталів за межі України»* [електронний ресурс] – режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/l>
4. *Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення»* [електронний ресурс] – режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/>

К.В. Дудник, студентка
Науковий керівник: Н.В. Безрукова, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ФОРМИ ОСВОЄННЯ ТОВАРНИХ РИНКІВ ТНК

Сучасні ТНК поєднують світову торгівлю з міжнародним виробництвом. Вони діють через свої дочірні підприємства та філії в різних країнах світу згідно загальної науково-виробничої і фінансової стратегії, котра формується в їх головних компаніях. ТНК володіють потужним науково-виробничим і ринковим потенціалом, який забезпечує високий динамізм їхнього розвитку.

Володіючи потужною виробничою базою, ТНК проводять виробничо-торгову політику, котра забезпечує високоефективне планування виробництва та товарного ринку. Функція планування реалізується переважно материнською компанією.

Розширюючи свою експансію, ТНК використовують різноманітні форми освоєння світового ринку. Ці форми переважно засновані на контрактних відносинах і можуть бути не пов'язаними з участю в акціонерному капіталі інших фірм. До основних форм освоєння світового ринку ТНК відносять:

- 1) експорт та імпорт;
- 2) неакціонерні форми співробітництва (ліцензування, франчайзинг, управлінські контакти, надання технічних і маркетингових послуг, здачу підприємств «під ключ»);
- 3) створення спільних підприємств;
- 4) 100 % інвестування [1].

На практиці часто важко чітко провести межу між тією чи іншою формою діяльності ТНК. Важлива особливість цих форм полягає в тому, що вони використовуються значною мірою у відносинах між самими ТНК, виражаючи посилення сучасних тенденцій централізації.

Однією із нових форм завоювання транснаціональними корпораціями міжнародних ринків є створення ними за кордоном спеціальних інвестиційних компаній. Завданням цих структур є інвестиції в дочірні і партнерські підприємства ТНК для стимулювання подальшого збуту їх продукції на регіональних ринках.

Сукупні зарубіжні інвестиції всіх ТНК на сьогоднішній день відіграють все більш істотну роль, ніж торгівля. ТНК контролюють третю частину приватного виробничого капіталу всього світу, більше 90% прямих інвестицій за кордоном.

Галузева структура виробництва ТНК досить широка: 60% міжнародних компаній заняті в сфері виробництва, 37% в сфері послуг і 3% у добувній промисловості і сільському господарстві. Чітко помітна тенденція збільшення інвестицій в сферу послуг і наукомістке виробництво. Одночасно знижується їх частка в добувній промисловості, сільському господарстві і ресурсному виробництві. Інвестиціям ТНК притаманна регіонально-галузева специфіка. Як

правило, ТНК здійснюють інвестиції в галузі обробної промисловості «нових індустріальних країн», країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються. В цьому випадку, посилюється конкурентна боротьба за інвестиції між країнами-реципієнтами капіталу [2].

Для бідних країн, що розвиваються, притаманна інша інвестиційна політика з боку ТНК. Вони вважають доцільним інвестувати у видобувну промисловість, та нарощувати товарний експорт до цих країн. В цьому випадку розвивається жорстка конкурентна боротьба між самими ТНК за просування товарів на місцевих ринках.

Специфіка діяльності ТНК полягає у створенні й розширенні зарубіжних і дочірніх підприємств і встановленні контролю за їх діяльністю. До основних причин інтернаціоналізації виробництва слід віднести:

1) масштаби концентрації капіталу окремих компаній досягають таких масштабів, що вони спроможні нести ризик і витрати початкового періоду, які пов'язані із створенням нових виробничих одиниць за кордоном. До таких ризиків відносять специфічні умови фінансування монополій, які виникають у процесі переплетіння виробничого і банківського капіталу, закони та інші нормативні акти в країні, яка вивозить капітал, і в країні, яка ввозить його, що стимулюють інвестиції, здійснювані за кордоном;

2) існування міжнародних інститутів в господарській, валютній, торговій сферах і в галузі податкової політики, які роблять рентабельним у тривалій перспективі переміщення виробництва за кордон і пов'язані з ним фінансові операції, зумовлені таким переміщенням (наприклад, репатріація прибутків);

3) рівень розвитку міжнародної системи комунікацій забезпечує обмін товарів і координаційних дій між материнською і дочірніми компаніями;

4) країни, в які надходять інвестиції, встановлюють інституційні рамки, що забезпечують функціонування виробництва, і відкривають свої ринки для товарів цього виробництва [3].

Ці умови інтернаціоналізації виробництва й капіталу можуть бути доповнені й розширені у тих випадках, коли їх використання дає монополіям певні переваги, причому істотні, і тиск конкурентів змушує використати їх на практиці.

Література:

1. Рокоча В. В. Транснациональные корпорации / В. В. Рокоча, О. В. Плотников, В. Е. Новицький. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.
2. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 465–484.
3. Пестрецова О. І. Організація та функціонування спільних підприємств в Україні: навч. посібник / О. І. Пестрецова. – К. : КНЕУ, 1997. – 100 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ВИМІРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК КРАЇН СВІТУ

Перспективи розвитку суспільства залежать від ефективності використання наявних ресурсів, здатності його членів впроваджувати інновації. Прагнення й реальні дії суб'єктів господарювання стали запорукою економічного розвитку сталих збалансованих кількісних і якісних змін, які обумовлюють поліпшення соціально-економічної та політичної ситуації в країні.

Кожна країна має свою інноваційну модель розвитку, завдяки якій вона функціонує та розвивається. Від ефективності функціонування таких інвестиційно-інноваційних моделей розвитку залежить рівень національного багатства та добробуту країн. Країни, які є найбільш економічно розвинутими, мають найдосконаліші моделі економічного розвитку.

На жаль, економічна політика в Україні залишається недолугою, а рівень розвитку національної економіки таким, що значно поступається кращим світовим зразкам. Впровадження нової інвестиційно-інноваційної моделі (які функціонують в економічно розвинутих країнах) трансформації економіки України суттєво ускладнює існуюча структура ВВП, бо головним джерелом валютних надходжень до державного бюджету залишаються гірничо-металургійний комплекс (32%), частково харчова та переробна галузі (25%), мінеральні продукти (10%), хімічна промисловість (8%) [2]. А власники цих виробництв до останнього часу фактично не здійснювали технологічну модернізацію промислових підприємств, які їм «дістались у спадщину» від СРСР.

У розвинутих країнах світу показник приросту ВВП за рахунок впровадження нових технологій становить 60–90%, тоді як в Україні він складає менше одного відсотка [1]. Хоча Україна за кількістю науковців посідає одне з перших місць у світі.

Для створення передумов стрімкого соціально-економічного зростання необхідно зрозуміти, що тільки належно оцінений людський капітал завдяки своїм знанням і здібностям зможе примножити багатство країни тим самим піднімаючи її добробут.

Потрібно зрозуміти, що між людським капіталом, його ефективною оцінкою, продуктивністю праці і розвитком економіки існує фундаментальний зв'язок.

Ті, хто працює, зацікавлені у підвищенні заробітної плати. Основною причиною такого процесу зростання є збільшення продуктивності праці. У всіх країнах з розвинутою економікою спостерігається унікальний зв'язок між

динамікою продуктивності та оплати праці. Висока чи низька продуктивність праці, включаючи її граничну продуктивність, залежить від якості затраченої праці, кількості та якості факторів виробництва, що взаємодіють, та рівня використання технічних знань. Тобто між рівнем виробництва, освіти, заробітної плати та розвитком науки і техніки існує унікальний зв'язок.

Взагалі усі чинники, які впливають на здійснення інноваційних процесів, поділяються на три групи [3]:

1) економічні й технічні:

- дефіцит засобів для фінансування інноваційних проектів;
- недостатнє забезпечення матеріальної та науково-технічної бази;
- наявність застарілих технологій;
- відсутність резервних потужностей;

2) організаційно-управлінські:

- жорсткість у плануванні;
- переважання вертикальних потоків інформації;
- орієнтація на сформовані ринки;
- децентралізація, автономія, формування цільових проблемних груп нових розробок;

3) культурні:

- опір змінам, що можуть спричинити зміни статусу працівників;
- необхідність пошуку нової роботи;
- перебудова усталених способів виробництва, тощо.

В економічно розвинутих країнах присутні свої моделі розвитку економіки. В яких людський капітал відіграє важливу роль у зростанні національного багатства і добробуту цих країн. Належна оцінка людських ресурсів та інвестування в людський капітал приводить до стрімкого зростання науки, яка, у свою чергу, дає поштовх до впровадження інновацій у всі сфери діяльності. Інновації у виробництві ведуть до здешевлення великої кількості товарів. Це, в свою чергу, обертається зростанням економіки, добробуту населення та розвитком всієї цивілізації.

Саме така інвестиційно-інноваційна модель функціонування держави є причиною високого економічного розвитку багатьох країн світу. Перехід України на таку інвестиційно-інноваційну модель розвитку за допомогою залучення більшої кількості іноземних інвесторів та репатріації коштів забезпечить зростання економіки та добробуту населення в майбутньому.

Література:

1. Бова Т. В. Формування механізму державного управління функціонуванням національної інноваційної системи / Т. В. Бова // *Економіка та держава*. – 2010. – № 4. – С. 132–134.
2. Мерніков Г. І. Модернізація України і досвід Китаю / Г. І. Мерніков // *Стратегічні пріоритети*. – 2011. – № 3 (20). – С. 137–145.
3. Панасюк Б. Деякі підходи до прогнозування науково-технологічної та інноваційної сфер / Б. Панасюк // *Економіка України*. – 2008. – № 3. – С. 10 – 20.

І.А. Зімниця, студент
Науковий керівник: Л.С. Ринейська, к.е.н.
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ІНФОРМАЦІЙНІ ІННОВАЦІЇ У СУЧАСНІЙ МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

У результаті сучасного науково-технічного прогресу сформувалися і отримали динамічний розвиток інформаційні технології. Завдяки глобалізаційним процесам ці технології знайшли застосування у багатьох галузях світової економіки, в тому числі і у міжнародній торгівлі. Ці факти привернули до себе увагу багатьох дослідників, в тому числі Дж. Уестбрук, О.М. Сазонця та інших. Але проблема впровадження інформаційних інновацій у сучасній міжнародній торгівлі є недостатньо дослідженою, тому її подальше вивчення представляє значний науковий і практичний інтерес.

Споживачі в усьому світі стають все більш залежними від смарт-пристроїв, таких як мобільні телефони і планшетні комп'ютери, тому що вони у змозі виконати все більшу кількість завдань у будь-якому місці та у будь-який час - від магазинів і розважальних центрів до банківських операцій, освіти і GPSнавігації [1].

Дослідження Euromonitor International показали, що 53% респондентів онлайн відправляли і отримували повідомлення електронною поштою принаймні один раз на тиждень, 51% з них переглядають Інтернет, 35% - регулярно відвідують сайти соціальних мереж [2, с. 26].

Головною перевагою інтелектуальних пристроїв є їх зручність. Інновації, такі як 4G мобільні пристрої, що функціонують як потужні комп'ютери, мобільні платежі і безліч комп'ютерних програм змінюють життя споживачів [1].

Очевидність надзвичайної популярності мобільних пристроїв підкреслює і феноменальне зростання продажів смартфонів і планшетів, особливо на ринках, що розвиваються. У 2011 р. було продано 468 млн. смартфонів та їх кількість, як очікується, збільшиться до 1,5 млрд. до 2016 р. [2, с. 27].

Інноваційний розвиток інформаційних технологій триває. Наприклад, компанія Apple запустила свій перший iPad у 2010 р., з того часу планшет успішно подолав розрив між ноутбуком і смартфоном, і використовується споживачами всіх верств суспільства.

Кількість проданих гаджетів у всьому світі зросла з 4 млн. одиниць у 2006 р. до 51 млн. одиниць у 2011 р. і, за прогнозами, збільшиться до 181 млн. одиниць до 2016 р. [2, с. 27].

Мобільна комерція (м-комерція) швидко розвивається як наслідок зростання інтелектуальних пристроїв. Споживачі не тільки купують товари, послуги та контент прямо зі свого пристрою, вони також використовують QR-коди і інші додатки, отримуючи максимальну віддачу від своїх покупок.

Активне використання мобільних пристроїв споживачами створює величезні можливості для розробників програмного забезпечення. За підрахунками Business News Daily, у липні 2012 р. ринок мобільних додатків оцінювався у 20 млрд. дол. США і продовжує швидко збільшуватися [2, с. 27].

У той же час, поява на ринку великої кількості додатків різноманітної спрямованості негативно позначається на фізичних продажах таких товарів, як відеообладнання та ігрові приставки, книги і газети, компакт-диски та MP3-плеєри, фінансові послуги, подорожі та навіть оздоровчі програми та фітнес-послуги. За результатами досліджень Gartner світовий ринок мобільних додатків склав 248900 млн. у 2011 р., з яких 88% були безкоштовними [2, с. 27].

Мобільні пристрої з сенсорним екраном прості в обігу і не потребують вихідних периферійних пристроїв. З їх появою зменшились продажі моніторів, принтерів та інших периферійних пристроїв для комп'ютера. Тому одним з основних завдань, що стоять перед розробниками мобільних пристроїв полягає в тому, щоб зробити контент, який до цього часу, головним чином, був доступний споживачам, платним.

Крім того, для маркетологів із впровадженням мобільних пристроїв відкрилися великі можливості для цифрової реклами, і з'явився доступ до величезної кількості персональних даних споживачів.

Таким чином, досвід розвитку міжнародної торгівлі свідчить про значне зростання попиту на продукцію, що виготовляються за інформаційними технологіями. Внаслідок цього виникла і отримала поширення так звана мобільна комерція як інноваційний різновид міжнародної торгівлі. Різні мобільні пристрої використовуються споживачами не тільки як засіб міжособової комунікації, але й як засіб здійснення купівлі-продажу. Враховуючи динамічний процес вдосконалення мобільних пристроїв та феноменальну швидкість їх поширення (зараз жодна людина не усвідомлює себе без них), то доцільно переглянути традиційні методи торгівлі з урахуванням використання інформаційних інновацій, що значно збільшить її ефективність.

Література:

1. Сазонець О.М. Розвиток міжнародної торгівлі за допомогою інформаційних послуг / О.М. Сазонець // *Актуальні проблеми економіки*. – 2013. – № 1. – С. 51 – 57.
2. Десять глобальних потребительских тенденций, прогнозируемых на ближайшие пять лет: по материалам статьи Джини Уэстбрук, редакционного директора Euromonitor International // *Гостиничный и ресторанный бизнес*. – 2012. – № 4. – С. 18 – 27.

А.О. Ілляшик, магістрантка
Науковий керівник: Н.В. Безрукова, к. е. н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ЗНАЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На даний час існують різні думки щодо доцільності іноземного інвестування на теренах нашої держави та її регіонів. Світова практика переконує, що без широкого залучення іноземного капіталу неможливо провести структурну перебудову економіки, скоротити технічну та технологічну відсталість національного господарства, домогтися конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. Крім того, як зауважують вчені М.П.Бутко і О.Ю. Акименко [1] продуктивне використання іноземних інвестицій є органічною частиною світового процесу руху капіталу.

Проблемам іноземного інвестування в Україні приділяють увагу багато вчених-економістів та практиків, зокрема: М. П. Бутко та О. П. Сосновська (досліджують вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток прикордонних регіонів); В.І. Любимов (значну увагу акцентує на шляхах удосконалення організаційно-економічного механізму залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України); Д.В. Нехайчук (вивчає проблеми іноземного інвестування у розвиток регіону); І.В. Драган (здійснює оцінку сучасного стану залучення іноземних інвестицій в українську економіку); Н.С. Медведкова (коло наукових інтересів ВЕЗ і ТПР як інструменти залучення прямих іноземних інвестицій до економіки нашої держави); Н.В. Дачій (досліджує розвиток іноземного інвестування в економіці України); Г.В. Васильченко (займається розробкою технологій залучення прямих іноземних інвестицій у територію); І.М. Крейдич (здійснює прогнозування прямих іноземних інвестицій та інвестицій в основний капітал в українській економіці); В.В. Пилипів (розглядає прямі іноземні інвестиції у контексті регіонального відтворення) та ін.

Доволі багато вчених вважає, що сучасну ринкову економіку неможливо уявити без іноземних інвестицій, які поширені як у промислово розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються. Загалом, інвестиційна діяльність - вирішальний чинник усієї економічної політики держави, від ефективності якої залежить стан виробництва, рівень технічного оснащення підприємств, можливості структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних та екологічних проблем, інвестиції становлять основу розвитку підприємств, окремих галузей та економіки в цілому. Саме тому, на наш погляд, доцільно зазначити основні можливості, які надає процес залучення іноземного капіталу для економіки України.

Отже, прямі іноземні інвестиції:

- несуть в собі високий рівень інновацій, організації, менеджменту, стандартів продукції, виробництва, високу додану вартість та продуктивність праці, значне експортне спрямування, потенціал розвитку робочої сили та участі місцевого компоненту у складі продукції та послуг;
- підвищують рівень компетенції та можливостей;
- формують стратегічні зв'язки та партнерства, забезпечують вихід на світові ринки;
- призводять до взаємозбагачення культур;
- сприяють поліпшенню іміджу держави;
- забезпечують можливість одержання нових високих передових технологій, тощо [2].

Незважаючи на окремі позитивні ефекти від залучення іноземного капіталу в економіку України, існують і негативні прояви його використання, а саме:

- наявність диспропорцій щодо вкладення за видами економічної діяльності, низька ефективність інвестицій;
- іноземні інвестори вкладають кошти у ті сфери економіки, які не є пріоритетними для регіону. Закордонних інвесторів більше приваблюють фінансова діяльність, операції з нерухомістю, оренда, торгівля, ремонт, тобто ті сфери, що мають швидку окупність, але практично не створюють ні додаткових виробничих потужностей, ні інновацій, ні робочих місць [3];
- низькі стандарти якості продукції підприємств з іноземними інвестиціями та недостатня їх конкурентоспроможність на європейських ринках;
- поступове захоплення контролю над українською економікою, тощо.

Загалом, надходження іноземного капіталу призводить до поліпшення іміджу держави, взаємодії з міжнародними системами, взаємозбагачення культур, можливості одержання нових високих передових технологій. Водночас даному процесу притаманні значні недоліки.

Саме тому, прямі іноземні інвестиції не є панацеєю від усіх проблем. Вони можуть бути носіями як великих можливостей так і негативних результатів. Все залежить від конкретної ситуації і від здатності суб'єктів, що ухвалюють рішення, адекватно і оперативно реагувати на зміни, що відбуваються.

Література:

1. Бутко М.П. Інвестиційна домінанта сталого розвитку регіону в умовах інтеграції / М. П. Бутко, О. Ю. Акименко. - Ніжин: видав. Аспект-Поліграф, 2009. – 144 с.
2. Васильченко Г. Технології залучення прямих іноземних інвестицій у територію // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - №16. - С. 5-9.

А.Р. Ісаєва, студентка
Науковий керівник: Ю.М. Попова, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Світовий ринок варто відрізнити від національних ринків окремих країн, оскільки він охоплює торгівлю значної частини країн світу. Функціонування підприємства в рамках сучасної ринкової економіки вимагає, щоб воно використовувало механізми, які відрізняються від тих, якими користувалися підприємства в часи існування централізованої планової економіки. Так як економіка України поступово набирає все більше і більше ознак ринкової економіки, підприємства в країні намагаються пристосуватися до цих змін, щоб підвищити свою конкурентоспроможність. І одним із дієвих способів є інтернаціоналізація підприємств.

На сучасному етапі розвиток світової і національної економік відбувається під впливом науково-технологічного прогресу, що характеризується посиленням інноваційної активності. Світовий ринок розвивається в умовах гострої конкурентної боротьби. Активну роль в ній відіграють ті держави, які не тільки здійснюють заходи щодо захисту національного ринку від ввозу товарів ззовні, але і проводять політику, спрямовану на форсування експорту своїх товарів. Одним із головних напрямів забезпечення успішного розвитку підприємства в таких умовах є максимізація його економічного потенціалу.

Проблема інновацій на підприємстві існує й досі, вирішенню якої присвячено наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів та фахівців: Н. Резніка, М. Портера, Н. Трофимова.

Підприємство стає суб'єктом світової економіки, коли починає діяти на іноземному ринку. Однією з найактуальніших проблем вітчизняної економіки є підвищення конкурентоспроможності промисловості на основі її технологічного переоснащення й розвитку наукоємних галузей виробництва. Тому виникає гостра потреба в одержанні підприємствами доступу до передових технологій.

Під інноваційно активним підприємством розуміють підприємство, що займається інноваційною діяльністю [1]. Аналіз інноваційної сфери української промисловості вказує на її кризовий стан. Уникнути його можливо лише відновлюючи науково-технічний розвиток. Серед передумов економічного зростання інноваційна складова посідає особливе місце.

Проблема інноваційного розвитку є актуальною для всіх постіндустріальних країн, а особливо для країн з перехідною економікою. Необхідність постійної інноваційної діяльності викликана скороченням життєвого циклу товарів, що відбувається внаслідок посилення конкуренції, підвищення швидкості звикання споживачів до новинок, стрімкого розвитку

науку й зміни технологій. Необхідно відзначити, що перевагу необхідно надати споживчому сектору. Під час вивчення інноваційної діяльності основна увага приділяється дослідженню промислових підприємств, оскільки саме промисловість є основним споживачем створюваних технологічних інновацій.

Для стимулювання інноваційної діяльності у промисловій галузі необхідні: мотивація працівників до інноваційної діяльності, зменшення міграції вчених; законодавчі зміни у галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів (зниження податків до підприємств, які розвиваються; удосконалення амортизаційної політики); розширення джерел фінансування; тісна співпраця з іноземними підприємствами; активізація діяльності технопарків шляхом державної підтримки, тощо.

Інноваційна спрямованість економічного розвитку змінює його основу, що потребує високої концентрації матеріальних і фінансових ресурсів, а також підвищеної уваги до використання інтелектуальних ресурсів.

Нині інноваційна діяльність у технологічній сфері здійснюється переважно на промислових підприємствах, а також в організаціях малого бізнесу. Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні визначається як кризовий. В основному інноваційну діяльність стримують такі чинники, як відсутність фінансування, високі кредитні ставки, недостатність інформації про ринки збуту, слабка зацікавленість виробників у впровадженні нових розробок, а також нестача коштів для розроблення та впровадження нововведень. Науковці зазначають, що причиною недостатнього розвитку інновацій в Україні є те, що в економіці переважають гірничодобувний, енергетичний і металургійний сектори. Їх технології відносно стабільні, а продукція достатньо одноманітна.

Отже, для нормального здійснення інноваційної діяльності необхідна відповідно розвинена інфраструктура; ініціювати інноваційну діяльність повинні самі розробники, інакше попит на інновації завжди випереджатиме їхню пропозицію; рівень інноваційних розробок має відповідати світовому рівню або перевищувати його. Принципове поєднання названих чинників дає можливість визначити, наскільки достатньою є активність інноваційної діяльності в країні для забезпечення її перманентного й ефективного розвитку.

Таким чином, досвід розвинених країн і сучасний стан економіки нашої країни свідчить, що необхідною умовою економічного зростання і підвищення якості життя населення є забезпечення інноваційного розвитку усіх галузей народного господарства. Необхідно забезпечити замовлення на інноваційну продукцію, зокрема – у рамках реалізації пріоритетних програм із енергозбереження та інформатизації.

Література:

1. Резнік Н.П. Способи активізації інноваційних процесів на промислових підприємствах / Н.П. Резнік // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2010. – №10. – С.80 – 82.
2. Трофимов О.В. *Формирование эффективных инновационных стратегий: проблемы и решения* /О.В. Трофимов // *Экономические науки*. – М.: Изд-во «Экономические науки», 2010. – №9. – С.71 – 75.

Т.В. Калюжная, студентка
Науковий керівник: А.А. Буряк, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ПРОГРАМАХ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ

Сучасна система державного регулювання регіонального розвитку в Україні сформувалася на основі багаторічного вітчизняного досвіду, який розвивається з вимогами принципів сталого просторового розвитку. Європейського континенту. Тому як перспективний інструмент розвитку територій, особливо в період інноваційно-інвестиційних реформ, повинен стати механізм державно-приватного партнерства, легітимізований у нашій державі Законом України «Про державно-приватне партнерство» [1].

У науковому середовищі напрямки сучасної теорії господарського партнерства держави і приватного сектора розглянуто в працях таких учених, як В. Варнавський, О. Головінов, Б. Данілішин, С. Данасарова, Б. Дезілець, А. Денисенко, В. Дудін, Є. Ковешнікова, О. Маслюківська, В. Михеєв, Н. Мушинська та ін.

Слід підкреслити позитивну тенденцію до інституціоналізації відносин держави з приватними партнерами в питаннях організації здійснення державно-приватного партнерства: Так, постановою КМУ встановлено порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства [2].

Важливість державно-приватного партнерства для України обумовлюється широким економічним потенціалом застосування механізмів та можливостей, які вони надають. Наприклад, потреби в інвестиціях у сектори теплопостачання та водопостачання в Україні набагато перевищують наявні можливості муніципалітетів, уряду та донорських організацій.

Виходячи з цього, ефективне врядування у сфері регіонального розвитку має базуватися [4]:

– З одного боку, на горизонтальній взаємодії (погодження соціальної, економічної, фінансової політик у розробленні програм: кожна територія має різні просторові умови), вертикальній (адаптація місцевих пріоритетів до рішень, ухвалених на вищому рівні та врахування центральною владою проектів і пропозицій місцевої влади в ухваленні рішень) і міжсекторальній (взаємодія між секторальними політиками, що мають значний географічний вплив з питань транспорту, сільського господарства, охорони довкілля) – створення раціональної адміністративної структури управління програмами регіонального розвитку.

– З іншого боку, на активному залученні приватних інвестицій та інституцій приватного сектору до реалізації програм регіонального розвитку на засадах партнерства – створення умов для розвинутого державно-приватного партнерства:

- 1) прозора та ефективна правова база;
- 2) методичне забезпечення підготовки та реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Отже, державно-приватне партнерство можна схарактеризувати як суспільний інститут, що включає в себе сукупність формальних і неформальних правил, у рамках яких з метою задоволення потреб суспільства здійснюється спільна діяльність органів публічної влади і приватного сектору на основі набору альтернатив взаємодії. Партнерство, на відміну від традиційних відносин, створює свої базові моделі фінансування, відносин власності і методів управління.

Основною ж характерною рисою державно-приватного партнерства є довгострокове співробітництво між суспільним і приватним секторами, коли приватний сектор здійснює проектне фінансування створення та модернізації інфраструктурних об'єктів, що традиційно керувалися і перебували у власності держави.

За наявності достатньо повної законодавчої бази, яка включає нормативні документи і підзаконні акти, для України важливим питанням є пошук найбільш прийнятної інституціональної структури – органів виконавчої влади, які займатимуться питаннями партнерства державного і приватного секторів, фінансово-економічних інститутів, які б забезпечували інвестування і гарантування приватних інвестицій (наприклад, інвестиційного фонду), організацій, які здійснюють експертизу проектів і консалтинг [3].

Ураховуючи той факт, що державно-приватне партнерство може принести багато користі для реалізації суспільно важливих проектів, найнагальнішим питанням є визначення переліку проектів для партнерства в рамках стратегічних і програмних документів розвитку, зокрема у регіональних програмах залучення інвестицій.

Література:

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. № 2404–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» від 11 квітня 2011 р. № 384 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>
3. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / [Винницький Б., Лендєл М., Онищук Б., Сегварі П.]. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с.
4. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах ринкової економіки та активного розвитку фондового ринку постає практична необхідність у об'єднанні грошових коштів індивідуальних інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери, корпоративні права та нерухомість. Мета спільного інвестування полягає не тільки в отриманні прибутку, а й у забезпеченні гарантій прав власності на цінні папери та захисті прав учасників фондового ринку.

Аналіз останніх публікацій та досліджень свідчить, що в науковій літературі проблемам функціонування на вітчизняному ринку інститутів спільного інвестування приділяється достатня увага. Зокрема, слід назвати дослідження Дзюблюка О. В., Задарожного Г. В., Луціва Б. Л., Малютіна О. К. та багатьох інших [3]. Разом з тим зазначаємо, що низка проблем, пов'язаних з необхідністю вдосконалення організації діяльності інвестиційних фондів і стимулювання їх активності на фондовому ринку, ще залишається не вирішеними.

Мета дослідження полягає в аналізі сучасного стану розвитку інститутів спільного інвестування, тенденцій їх функціонування, визначення основних проблем і перспектив розвитку в Україні та на міжнародному рівні.

Основною проблемою, що стримує розвиток інститутів спільного інвестування (ІСІ) в Україні, є низька фінансова культура населення, недостатня інформаційна прозорість та доступність інформації. Адже сучасний інвестор повинен мати визначене розуміння фінансових ринків, знання інструментів, досвід вкладення і вже усвідомлювати необхідність компетентного підходу до інвестування. Тільки концентруючись на цій сфері діяльності і займаючись цим щодня, можна досягти максимального ефекту.

Нажаль, сучасний рівень розвитку ІСІ в Україні залишається незадовільним та повільним. До основних проблем, що заважають інвестиційним фондам плідно працювати належать:

1) існуюча правова база, що регулює процедури ліквідації, продовження строку дії або трансформації фондів закритого типу та потребує доопрацювання відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [1];

2) майже відсутній захист прав інвесторів.

Таким чином, можна констатувати, що розвиток фондового ринку, зокрема його інструменту – ІСІ потребує законодавчого та організаційного удосконалення. За наявними даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, станом на кінець 2012 р. кількість ліцензій, виданих

професійним учасникам фондового ринку на провадження професійної діяльності, становила 1603 од., з них 350 ліцензій на провадження діяльності з управління активами інституційних інвесторів [3].

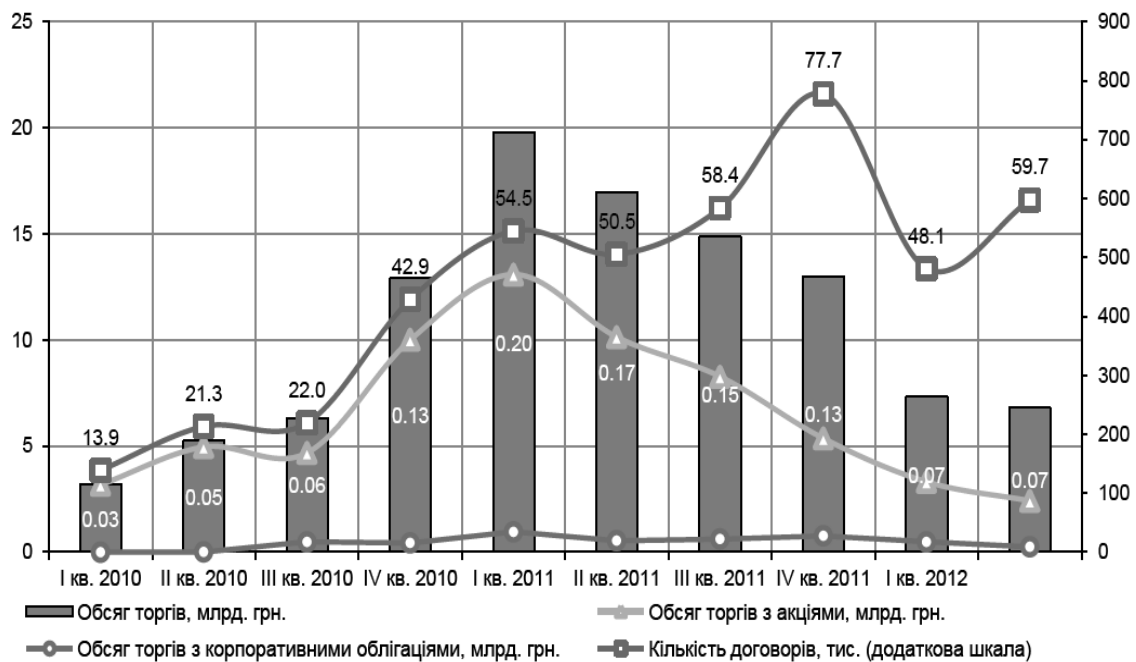


Рис. 1 Обсяги торгів на українській біржі [2]

Як бачимо з рис. 1, діяльність інвесторів на фондових ринках у 2012 році відчутно скоротилася, про що свідчить зменшення обсягів торгів, що є результатом скорочення угод з акціями та корпоративними облігаціями.

Дослідивши стан інвестиційних компаній в Україні визначено наступні пріоритетні напрями удосконалення ринку ІСІ, а саме:

- 1) привести законодавство, що регулює діяльність ІСІ, до вимог європейського законодавства;
- 2) розширити кількість інструментів для інвестування, доступних для ІСІ, зокрема, повноцінне впровадження похідних цінних паперів;
- 3) запровадити пільгове оподаткування інвесторів, що вкладають кошти в ІСІ на довгий термін або зменшити ставки оподаткування інвестиційного доходу, отриманого від інвестицій в цінні папери;
- 4) спростити процедури оформлення придбання цінних паперів ІСІ;
- 5) провести інформаційно-роз'яснювальні роботи щодо популяризації серед населення України здійснення інвестицій в ринок ІСІ.

Отже, політика держави стосовно спільного інвестування повинна спрямовуватись на планомірний розвиток ринку ІСІ та його інфраструктури з метою усунення загальної недорозвиненості та покращення якісних параметрів.

Література:

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 15 березня 2001 р. № 2299-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rurik.com.ua/
3. Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/>

Ю.О. Кирпота, магістрантка
Науковий керівник: Н.В. Безрукова, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ

Проблеми прямого іноземного інвестування у ВЕЗ не тільки у нашій країні, але й за кордоном, безпосередньо пов'язані з економічною ситуацією, що склалася у країні, а також із законодавством, що регулює діяльність ВЕЗ.

Проблеми іноземного інвестування у ВЕЗ у країнах всього світу виникають, перш за все, залежно від економічної ситуації, яка склалася в країні та від її інвестиційної привабливості. Сюди можна віднести нестабільність економічного розвитку певної країни, невідповідність чинного законодавства вимогам інвесторів тощо. Варто також зазначити, що одним із критеріїв, який визначає залучення інвестицій у ВЕЗ, є розмір самої зони, адже чим меншою є вільна економічна зона, тим ефективнішою вона вважається.

Високий рівень інвестиційної привабливості гарантує стабільне надходження інвестицій до будь-якої країни світу, що гарантує додаткові надходження до бюджету цієї держави та краще соціальне середовище в ній. Але тут також можуть виникнути певні проблеми. Перш за все, це недостатнє насичення країни різними ресурсами: трудовими, мінеральними, земельними, відсутність в країні розвинутої інфраструктури тощо. Адже, якщо країна буде мати недостатні показники економічного розвитку та територія під ВЕЗ буде виснаженою, то інвестору немає сенсу вкладати у неї кошти.

Нерідко при залученні інвестицій у ВЕЗ різних країн світу інвестори стикаються з такою проблемою, як відсутність ділового середовища навколо спеціальної зони. Це означає, що має бути створена відповідна інфраструктура. Ніякі фінансові стимули не приваблять потенційних інвесторів, якщо вони змушені будуть довго чекати на відвантаження сировини та готової продукції. Однією з рис успішно діючої вільної економічної зони є кількість коштів та зусиль, витрачених на вдосконалення комунікацій і створення враження про те, що дана приймаюча країна вітає іноземців.

Сьогодні процес створення спеціальних економічних зон в Україні заморожений. Це пов'язано з неоднозначним трактування переваг та недоліків таких зон органами влади України, а також дуже специфічним ставленням до них з боку міжнародних фінансових організацій.

У розвитку ВЕЗ в Україні існують проблеми, пов'язані з їх створенням та функціонуванням (рис.1).

Серед проблем створення зон можна виділити наступні: необґрунтованість вибору території створення ВЕЗ; незрозуміла аргументація визначення періоду функціонування окремих ВЕЗ в Україні, регламентованого законодавчо; недосконалість системи державного контролю у межах ВЕЗ.



Рис. 1. Проблеми створення ВЕЗ в Україні [1, с. 350].

Проблеми функціонування ВЕЗ умовно поділено на групи за ознакою сфери виникнення, а саме: нормативно-правові; загальноекономічні; політичні; структурні. Нормативно-правові проблеми функціонування ВЕЗ включають: нестабільність і безсистемність законодавства у країні; слабка аргументація та опрацювання системи пільг ВЕЗ (податкових, митних та ін.); недосконалість фінансово-кредитної і податкової систем тощо.

Загальноекономічні проблеми функціонування ВЕЗ включають: відсутність економічної стабільності; високий рівень тінізації економіки; наявність диспропорцій у розвитку окремих регіонів, зон, галузей економіки; специфічне ставлення до ВЕЗ міжнародних організацій [3, с. 192].

Структурні проблеми пов'язані із: низьким рівнем розвитку ринкової інфраструктури; нерівномірністю розподілу інвестиційних ресурсів між великими та малими (депресивними) містами; відсутністю тенденцій до структурних зрушень в економічних комплексах депресивних регіонів.

Таким чином, український ринок у даний час просто не здатний забезпечити ефективне функціонування і цілеспрямований розвиток створених ВЕЗ, оскільки це буде неминуче сприяти різним зловживанням, пов'язаним з необґрунтованим використанням наданих зонам пільг, для ухиляння від сплати податків, мит, різних зборів і платежів.

Література:

1. Свідрак О. В. Проблеми функціонування ВЕЗ в Україні та шляхи їх вирішення / О. В. Свідрак // *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект*. – 2011. – № 3. – С. 350–355.
2. Борицевський В. Формування регіональної системи залучення іноземних інвестицій / В. Борицевський, І. Польова // *Регіональна економіка*. – 2006. – №4. – С. 46–51.
3. Іванович І. Ю. Вільні економічні зони в Україні: проблеми становлення та розвитку / І. Ю. Іванович, М. Є. Скиба // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2009. – № 5. – С. 192–195.

М.М. Ключко, студентка
Науковий керівник: І.Б. Чичкало-Кондрацька, д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ОФШОРНІ БАНКІВСЬКІ ЗОНИ ТА ЇХ ОСНОВНІ ТИПИ

В умовах інтеграції та глобалізації світової економіки особливу роль відіграють офшорні зони, які являють собою країну або її регіон, де на законодавчому рівні закріплений пільговий режим оподаткування, частково або повністю зняті митні та торговельні обмеження, знижені або відсутні вимоги до бухгалтерського обліку для нерезидентів. Одним із видів офшорів є банківські зони, які прийнято розглядати як фінансові центри, де кредитні установи здійснюють операції з нерезидентами, в іноземній для даної країни валюті.

Сучасні глобальні світогосподарські зв'язки неможливо уявити без функціонування офшорних банківських зон. Основною причиною їх популярності є мінімальне офіційне регулювання, практична відсутність податків та контролю за операціями, що там проводяться.

Термін «офшор», дало англійське вираження «off shore», що дослівно означає «поза берегом». Відповідно термінології прийнятої під офшорною діяльністю розуміється діяльність комерційної компанії поза юрисдикцією якої-небудь держави.

До специфічних ознак сучасних офшорних банківських центрів можна віднести:

- ліберальне валютно-кредитне законодавство, що захищає інтереси інвесторів;
- здійснення валютно-кредитних операцій в основному з іноземною для даної країни валютою;
- законодавчий допуск продажу валюти за офіційною ціною, коли офіційний обмінний курс нижчий від ринкового, і купівлі валюти, коли офіційний курс валюти вищий за ринковий;
- характерною рисою офшорного центру є те, що депонований у ньому капітал «не лежить» без руху, а призначається для інвестування у високоприбуткові галузі з низьким оподаткуванням за кордоном;
- політична й економічна стабільність у країні;
- відсутність валютних обмежень;
- гарантія дотримання фінансової і банківської таємниці;
- сучасні засоби зв'язку і добре обладнана мережа комунікацій;
- зручна правова система;
- в офшорних зонах немає обмежень на вивіз валюти;
- більшість країн «податкового раю» не вважають карним злочином порушення податкового, валютного і митного законодавства;
- засновуючи офшорні зони в одній з численних юрисдикцій, комерційні компанії реалізують своє право платника податків вибрати будь-які припустимі

законом методи для зменшення податкових зобов'язань, звільнення від митних тарифів, валютного контролю, експортних та імпорتنих квот;

- в офшорних зонах пільговий режим визначається також відсутністю валютних обмежень і митних податків, зборів для інвесторів, а також низьким рівнем статутного капіталу. Найчастіше він просто декларується, а мінімальний розмір, як правило, не встановлюється;

- процедура керування фірмою гранично спрощена. Іноді вона умовна - керування в цьому випадку здійснюється секретарською юридичною фірмою за дорученням власника [2].

Останніми роками офшори зайняли провідну позицію у розрізі світового руху капіталу. За оцінками експертів в офшорних зонах зосереджено близько 60% загальної вартості світового капіталу. Офшорні зони та компанії, що функціонують в них здатні перерозподіляти фінансові ресурси, що пов'язано з припливом або відпливом капіталу, який надає можливість опосередковано впливати на економіку як окремих країн, так і світову економіку в цілому.

Міжнародна фінансова статистика засвідчила той факт, що сьогодні на офшорний сектор у світовій економіці припадає 20% усіх обсягів банківських операцій, тоді як безподаткові території населяє близько 0,4% людства. Створено індустрію офшорних фінансових установ, яка щорічно обслуговує до трьох чвертей фінансових потоків світу. Деякі з цих фінансових центрів конкурують за обсягами з акумульованих активів з Лондоном, Нью-Йорком і Токіо [1].

Отже, на сьогоднішній день офшорні зони досягають значного успіху. Деякі офшорні банківські центри здатні конкурувати з провідними світовими фінансовими центрами. Якими будуть банківські офшорні зони в майбутньому передбачити важко, проте можна припустити, що діяльність офшорів буде легалізовуватись і на зміну «чорним» офшорам прийдуть серйозні та цивілізовані зони, які ставитимуть за ціль діяльність в межах закону, а не кримінал. Проте радикальні міри боротьби з «чорними» офшорами, на кримінал їх закриття, не принесе очікуваного успіху, оскільки на даному етапі розвитку, держави володіють достатньою інформацією про такі зони і при бажанні можуть здійснювати обмежений контроль за їх діяльністю, а у випадку закриття, світова економіка піде ще більше в тінь, виникнуть нові маловідомі, неконтрольовані території.

Література:

1. Волкова Ю. А. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу/ Ю.А. Волова // Формування ринкових відносин в Україні. — 2011. — №1. — с. 43 — 48.
2. Barber H. Tax Havens Today. The Benefits and Pitfalls of Banking and Investing Offshore. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2011.

Ю.В. Кравченко, студентка
Науковий керівник: Ю.М. Попова, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ОФШОРНИЙ БІЗНЕС: СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

На сьогоднішній день невід'ємною складовою сучасної світової економіки стають офшорні зони, які надають можливості доступу на міжнародні фінансові та інвестиційні ринки. Однак використання офшорних схем зі злочинною метою несе потенційну загрозу для всієї світової спільноти. Саме тому дослідження стану і тенденції розвитку офшорного сектора є дуже актуальним.

Даній проблемі присвячені роботи таких українських вчених як, Бойко М., Бондарев О., Долішній М., Євдокименко В., Єрмошенко М., Іщук С., Козак Ю., Рева Т. та ін. Проблематикою офшорного бізнесу займалися такі зарубіжні вчені: Боро Дж., Доггарт К., Кнапп Р., Мітчелл Д., Пеппер Дж. та інші.

Незважаючи на наявність широкого кола досліджень у сфері окресленої тематики, на сьогоднішній день аналіз міжнародного досвіду ведення і регулювання офшорного бізнесу потребує подальшого розгляду.

Здебільшого у економічній літературі під офшорною зоною (від англ. off shore – «поза берегом») розуміють один із видів вільних економічних зон. Їх відносять до сервісних вільно-економічних зон, особливістю яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового та фіскального режимів, високий рівень та законодавчі гарантії банківської та комерційної секретності, лояльність державного регулювання [2].

Спрощена звітність, пільгове оподаткування, часткова або повна анонімність – три стовпи, на яких стоять офшори сучасності. Офшорний бізнес став невід'ємною частиною світової економіки. Він несе із собою як позитивне явище – можливість широкого доступу на міжнародні фінансові ринки, так і негативне, що полягає в поширенні кримінальних та злочинних схем. Майже всі великі іноземні банки та інвестиційні компанії застосовують офшори для здійснення своїх фінансових операцій.

В Україні 70-75% отриманих інвестицій надходить через офшорні зони [1]. Прагнення підприємців знизити податкове навантаження, забезпечити свій капітал є досить природним. Доказом цьому може слугувати така відома фраза Рокфеллера: «Якщо можна не платити, то можна не платити» [4].

На практиці суть офшорного бізнесу полягає в тому, що за кордоном з'являється новий, «самостійний» суб'єкт господарських стосунків, який повністю знаходиться під контролем українського підприємця. Офшорна компанія ззовні може виглядати як незалежний зарубіжний партнер української фірми. На цьому побудовані найбільш поширені способи податкового планування з використанням офшорних фірм. Не дивлячись на простоту даних схем увесь цей процес потребує ретельного планування та контролю [2].

Згідно з даними Державного комітету статистики України прямі іноземні інвестиції в Україну за II квартал 2013 року склали 527 млн. дол. США. Прямі іноземні інвестиції з України – 59 млн. дол. США [3].

Загалом явище діяльності в офшорах є позитивним, адже розвиває економіку країни, що веде з ними свій бізнес. Підприємці мають змогу зберегти свій капітал та направити його на розвиток власної країни, якщо в останній буде несприятлива економічна ситуація.

Проте в Україні склалась ситуація ворожого ставлення до офшорів як до способу відмивання «брудних» грошей та переведення капіталів «в тінь», адже застосовуючи певні схеми, можна уникнути оподаткування і в офшорній зоні, і в країні-посереднику, де фактично зареєстрована фірма і в Україні куди надходять прибутки. Саме питання проникнення в офшори тіньової економіки гостро стоїть в нашій державі, оскільки безповоротно туди відтікають капітали не лише великого бізнесу, а й апарату влади, котрий володіє цим бізнесом і котрому дана ситуація дуже вигідна. Відсутність законодавчого регулювання дозволяє отримувати надприбутки на законних підставах, а мала поінформованість суспільства та не значний рівень досліджень даного феномену підвищують і так достатній рівень соціальної напруги в Україні.

Хотілося б відзначити, що кожна країна світу зацікавлена в створенні вільно-економічних і офшорних зон, які забезпечують їй стабілізацію і гармонійний розвиток економіки. Проте існування тіньового сектора в економіці гальмує економічний розвиток країни, залучаючи офшорний бізнес до свого середовища. Ось чому сьогодні необхідна ефективна програма з контролю і боротьби насамперед з проникненням тіньової економіки в діяльність офшорних зон і розробка найбільш оптимальної стратегії економічного розвитку. Для досягнення цієї мети, на нашу думку, необхідно вжити таких заходів: внести зміни і доповнення в чинне законодавство щодо контролю діяльності нерезидентів у офшорних зонах; на основі накопиченого міжнародного досвіду діяльності офшорних зон сформувати продуктивну схему діяльності на світових ринках цінних паперів; при формуванні державної економічної політики необхідно зробити першорядним завданням боротьбу з «відмиванням тіньових капіталів», одержаних в офшорних зонах, з метою поліпшення економічного стану України.

Література:

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офшорний бізнес: його особливості та проблеми [Електронний ресурс] / Житарюк В.В., Самокіщук М.В., Столяр Ю.Є. // Архів праць Всеукраїнських науково-практичних інтернет-конференцій. – Режим доступу: <http://intkonf.org>
3. Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
4. Бізнес цитати. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.business-citation.ru>

Ю.О. Легуш, магістрантка
Науковий керівний: Н.В. Безрукова, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Транснаціональні корпорації (ТНК) в останній чверті XX ст. та на початку XXI ст. стали головним суб'єктом глобалізаційних процесів. Транснаціональні корпорації, з одного боку, є продуктом міжнародних економічних відносин, які швидко розвиваються, з іншого, самі становлять могутній механізм впливу на них.

Комісія ООН із транснаціональних корпорацій розробила визначення, згідно з яким, транснаціональна корпорація – це компанія, що включає структурні одиниці у шести або більше країнах, незалежно від їх юридичної форми та сфери діяльності [5]. Система прийняття рішень у ТНК дозволяє проводити узгоджену політику і здійснювати загальну стратегію через єдиний керівний центр. Окремі одиниці пов'язані власністю так, що одна з них може мати значний вплив на діяльність інших, при цьому, ділити знання, ресурси і відповідальність з іншими. Експерти ООН визначили основні ознаки транснаціональних корпорацій: річний обсяг діяльності такої компанії повинен перевищувати 100 млн. дол. США, наявність філіалів не менш, ніж у шести країнах, а також частка діяльності за межами країни-базування. На даний час за останнім показником лідирує швейцарська компанія «Nestle», в якій частка іноземних продаж складає 98%. За даними Світової інвестиційної доповіді 2011 р., яку щорічно публікує Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), найбільші іноземні активи серед транснаціональних корпорацій, крім фінансового сектора, мають такі корпорації, як «General Electric», «Ford Motor Company», «British Petroleum Co», «General Motors Royal та Dutch/Shell Group» [5].

На сьогодні статус транснаціональних корпорацій мають понад 85 тис. корпорацій, якими контролюються за межами своїх країн 900 тис. прямих іноземних представництв, що на інвестиційному ринку складає біля 7 трлн. дол. США. Протягом двох останніх десятиріч загальна чисельність ТНК збільшилась більш, ніж в 7 разів, наприклад, у 1970 р. в світі нараховувалося лише 7 тис. компаній, які можливо вважати за ТНК [3]. Провідну роль в світовій економіці відіграють близько 500 потужних транснаціональних корпорацій, які реалізують 80% світової виробничої продукції електроніки і хімії, 95% – фармацевтики, 76% – продукції машинобудування. Найпотужніші 85 компанії контролюють 70% усіх іноземних інвестицій. І лише три компанії контролюють близько половини світових телекомунікаційних мереж [2]. Основна частина транснаціональних корпорацій зосереджена в США, Японії і країнах ЄС, тобто в країнах «тріади» [1].

Для розміщення своїх виробничих потужностей транснаціональні корпорації обирають країни з середнім та нижче середнього рівнем достатку, обминаючи найбільш бідні країни, де робоча сила є досить дешевою, але відсутня економічна і політична стабільність. Діяльність транснаціональних корпорацій спрямована на максимізацію прибутку, а тому компанії обирають країни, де можливо досягти такого ефекту. Проте, з іншого боку, діяльність ТНК призводить до створення нових робочих місць, залучення нових технологій, тому країни світу зацікавлені, щоб ТНК обрали саме їх для створення своїх представництв [1].

Світові інтеграційні процеси не можуть обминути стороною Україну, яка протягом тривалого часу переживала економічну кризу і знаходилась у стані занепаду, а в даний момент переживає наслідки тих криз і тому особливо відчуває потребу у фінансовій підтримці, технологічній допомозі та досвіді міжнародних компаній. Світові економічні зв'язки і взаємодія національних економік можуть стабілізувати розвиток продуктивних сил і забезпечити зростання життєвого рівня населення. При цьому провідними силами поглиблення та розширення цих зв'язків виступають ТНК, їм належить одна з головних ролей в організації міжнародної діяльності, поширенні науково-технічного прогресу та залученні значних інвестиційних ресурсів.

Отже, транснаціональні корпорації є важливим механізмом в розвитку сучасних економік світу, який несе в собі величезні можливості для економіки та населення приймаючої країни. Але, ці можливості не завжди можуть бути позитивними, оскільки вплив ТНК може бути сильнішим, ніж влада деяких країн світу.

Література:

1. Миронюк В. В. Транснаціональні корпорації в системі міжнародних економічних відносин / В. В. Миронюк // *Зовнішня торгівля: право та економіка*. – 2004. – №1(13). – С.66–70.
2. Малютін О. К. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в умовах посилення глобалізаційних процесів / О. К. Малютін // *Фінанси України*. – 2008. – № 12. – С. 107–114.
3. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навч. посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.
4. Руденко Л. В. Транснаціональні корпорації: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Л. В. Руденко. – К. : КНЕУ, 2004. – 277 с.
5. *Transnational corporations and international production concepts, theories, and effects* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.environmental-expert.com/articles>

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА АКТУАЛЬНІСТЬ ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ

Особливе місце в державній інвестиційній політиці посідає інвестиційний кредит. Проте саме державний кредит, як форма інвестиційного кредиту, безпосередньо обслуговує економічні інтереси підприємств, опосередковуючи зв'язки між державою та всіма суб'єктами економіки.

З цих позицій у сучасних умовах зростає роль державного кредиту в забезпеченні інвестиційно-інноваційного розвитку економіки та фінансової системи загалом[4].

Важливе значення місця та ролі державного кредиту у фінансовій системі держави зумовило постійну увагу дослідників до різних аспектів його функціонування. Серед західних учених найбільш ґрунтовно ці питання, зокрема, вивчали: Р. Барро, Дж. Ітон, Дж. Кейнс, К. Маркс, Г. Моультон, М. Обстфельд, Д. Рікардо, Дж. Сакс, Е. Селігман, А. Сміт та ін. З розвитком фінансових ринків проблеми інвестиційної політики та використання державного інвестиційного кредиту досліджують українські та російські економісти. Особливої уваги заслуговують праці: В. Андрущенко, А. Анісімова, В. Базилевича, О. Барановського, Б. Болдирєва, М. Бунге, А. Вавілова, О. Василика, Т. Майорової, Б. Пшика та інших.

На думку науковця Б. Пшика, «державний інвестиційний кредит – це сукупність економічних відносин, що виникають між підприємствами та державою в результаті надання останнім кредитів на інвестиційні цілі». Він надається на капітальні вкладення виробничого призначення шляхом бюджетних позичок безпосередньо міністерствам і відомствам, іншим державним органам виконавчої влади для фінансування підприємствами, організаціями та об'єднаннями через банківські установи об'єктів, будівництво яких тільки починається на конкурсній основі, а також для фінансування раніше початих перспективних будов [5].

Головною особливістю державного інвестиційного кредитування є те, що воно має прямий та цільовий характер, такі кредити є строковими, поворотними, отож, обов'язково повинні забезпечуватися заставою або гарантією. Сьогодні в Україні державне кредитування будівництва та об'єктів виробничого призначення здійснюється за рахунок коштів Інвестиційного фонду України, сформованого за рахунок державного бюджету. Обсяг державного кредитування і його напрями визначаються державною політикою [5].

Щодо споживчого державного інвестиційного кредитування, то варто зазначити, що він здійснюється тільки в національній грошовій одиниці

фізичним особам – резидентам України на придбання з інвестиційною метою нерухомості, споживчих товарів тривалого користування; кредит повертається у розстрочку, якщо інше не передбачено умовами кредитного договору [3].

Держава може бути як у ролі кредитора, так і в ролі гаранта. Так, державна інвестиційна підтримка надається у формі [2]:

- державних гарантій для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єктів господарювання державного сектору економіки;
- прямого бюджетного фінансування та співфінансування;
- відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання в комерційних банках;
- часткової компенсації вартості виробництва продукції;
- кредитів за рахунок державного бюджету;
- субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам;
- кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;
- податкових, митних і валютних преференцій.

Державний інвестиційний кредит відіграє важливу роль у фінансовій системі держави. Особливо актуальним є його використання саме зараз, у посткризовий період, за необхідності розвитку всіх галузей економіки. Використання державного інвестиційного кредитування на сучасному етапі розвитку є важливим для української економіки, оскільки пріоритетними напрямками цього виду кредиту є розширення виробничих потужностей у пріоритетних для інвестування у відповідних галузях економіки, регіонах, науково-технічне оновлення виробництва з підвищенням його техніко-економічних показників і забезпеченням конкурентоспроможності на світовому ринку [1], яке, безперечно, може стати поштовхом у розвитку національного виробництва.

Література:

1. Запатріна І. В. *Розвиток системи державного капітального інвестування в Україні* / І. В. Запатріна // *Фінанси України*. – 2009. – № 4
2. Майорова Т. В. *Інвестиційна діяльність : підручник [Електронний ресурс]* / Т. В. Майорова. – Режим доступу : <http://pidruchniki.com.ua/>
3. *Положення про державне кредитування будов і об'єктів виробничого призначення: затверджено наказом Міністерства фінансів і Міністерства економіки від 26 червня 1996 р. № 128/79 (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
4. *Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні: затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. № 389 [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
5. Пишук Б. І. *Інвестиційне кредитування: Навч. посібник* / Б. І. Пишук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 291 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Проблема інноваційного розвитку економіки України на сучасному етапі стоїть дуже гостро, оскільки лише володіння передовими технологіями, реалізація стратегії технологічного лідерства здатні вивести країну з периферії в центр світового господарства. Тому надзвичайно важливими є формування та реалізація конкретних заходів інноваційної політики держави, враховуючи вплив процесів глобалізації світогосподарських зв'язків.

Інновації можуть мати принципово різні економічні та конкурентні наслідки і не кожна інновація є перспективною для певної країни за певних обставин у контексті глобальної конкурентної боротьби. Виходячи з цього, В. Новицький [2] виділяє два типи інновацій: базові та адаптивні, або ситуативно-похідні.

Для економіки України характерним є впровадження ситуативно-похідних інновацій, які, хоч і підвищують ефективність діяльності конкретних підприємств, проте не покращують інноваційний розвиток галузей економіки в цілому. На відміну від них базові інновації пов'язані з фундаментальними проривами в науково-технологічній сфері, істотно поліпшують якість виробничого процесу, забезпечують технологічне лідерство.

Тому основним завданням України на сучасному етапі є розробка та впровадження саме базових інновацій, які забезпечили б інноваційний прорив високотехнологічних виробництв на світових ринках. І все стороння підтримка з боку уряду повинна надаватися в першу чергу розвитку таких технологічних інновацій [2].

У сучасній глобалізованій економіці характерною рисою інновацій є їх здатність створювати попит самих на себе, роблячи споживача зорієнтованим на нову потребу, яка видавалася вже задоволеною. Тобто створювати новий попит на продукцію, яка абсолютно новим, набагато вигіднішим способом задовольняє дану потребу. Відтак зростання інноваційної активності, підвищення ефективності і конкурентоспроможності економіки України у глобалізованому середовищі неможливе без підвищення взаємозв'язків між освітою, наукою, технікою, державними інституціями, виробництвом та ринком.

З метою концентрації фінансових ресурсів на проривних напрямках інноваційного розвитку Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1] визначено стратегічні напрями інноваційної діяльності.

Для реалізації стратегічних пріоритетів Урядом України затверджено середньострокові пріоритети інноваційної діяльності загальнодержавного та галузевого рівнів на 2012 – 2016 роки. Їх визначено за результатами прогнозно-аналітичних (форсайтних) досліджень з урахуванням світових технологічних тенденцій. На Держінформнауки України покладено завдання щодо забезпечення моніторингу реалізації пріоритетів.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, зазначимо, що основні напрями ефективної інноваційної політики України в умовах глобалізації світового господарства повинні включати [3]:

- 1) сприяння розвитку конкуренції;
- 2) врахування умов глобального середовища розвитку національної економіки;
- 3) створення стабільного нормативно-правового поля у сфері регулювання економічної активності в країні;
- 4) забезпечення стабільної та передбачуваної фіскальної політики;
- 5) гарантування захисту прав власності, зокрема прав інтелектуальної власності;
- 6) збільшення витрат на НДДКР;
- 7) підтримка імпорту нових технологій;
- 8) створення ефективного ланцюга реалізації інновацій, який передбачає взаємодію та співпрацю усіх основних агентів технологічного поступу;
- 9) пошук та всебічна підтримка розвитку обдарованих та талановитих молодих кадрів, надання прямої державної підтримки формуванню людського капіталу;
- 10) створення дієвої інноваційної інфраструктури.

Можна зробити висновок, що Україні варто посилити роль вузів і наукових установ у процесі генерації інноваційних ідей та розробок та налагодити безперервну співпрацю підприємств з науково-дослідними інститутами. Ще одним важливим аспектом успішної реалізації інноваційної політики повинен стати пошук, відбір та збереження нових креативних кадрів та впровадження спеціальної державної програми з їх підтримки, а сюди включається і конкурентна заробітна плата, і соціальне, страхове та медичне забезпечення тощо.

Література:

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 8 вересня 2011 р. № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
2. Новицький В. Імперативи інноваційного розвитку / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 45–52.
3. Якубовський М. Інфраструктура – фактор прискорення інноваційного розвитку промисловості / М. Якубовський, В. Щукін // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 27–31.

БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ В СФЕРІ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Бізнес-інкубатор – це один з варіантів, поряд з «науковими центрами» і «бізнес-центрами», тих організаційних форм взаємодії науки і підприємництва, що являє собою складний багатофункціональний комплекс, який забезпечує, поряд з іншим, сприятливі умови для ефективної діяльності новоутворених малих інноваційних фірм, які реалізують цікаві наукові ідеї.

В Україні, де бізнес-інкубатори лише починають входити в ринкове середовище, у багатьох регіонах вже набутий певний практичний досвід у вирішенні регіональних проблем, шляхом залучення до цього процесу малого приватного бізнесу, і надання йому необхідної допомоги через недержавні організації – бізнес-інкубатори. Подальший розвиток у цьому напрямку можливий за умови проведення ретельного аналізу вітчизняного і зарубіжного досвіду, сучасних умов діяльності малого підприємництва і вибору стратегічних напрямків руху на майбутнє.

Серйозною небезпекою для розвитку бізнес-інкубаторів є те, що в умовах України вони, як правило, неприбуткові організації. У кращому випадку вони здатні повернути лише частину витрачених коштів, їхнє завдання в іншому – надати допомогу в становленні комерційного і інноваційного підприємництва, що приносить прибуток. Створення мережі бізнес-інкубаторів здатне допомогти формуванню ділового середовища, що стимулює не лише комерційну реалізацію нових ідей, а й формує нове бізнес-середовище.

Вивчаючи накопичений вітчизняний досвід формування і функціонування бізнес-інкубаторів можна визначити наступні джерела їхнього фінансування:

- 1) кошти міжнародних фондів, програм грантів і кредитів;
- 2) кошти зацікавлених міністерств, місцевих адміністрацій, союзів і асоціацій;
- 3) кошти учасників інкубаторів;
- 4) кошти спонсорів та інвесторів;
- 5) кошти комерційних структур і приватних осіб, зацікавлених у роботі бізнес-інкубаторів.

Законодавчою базою для бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів є Закони України «Про державну підтримку малого підприємництва» [1] та «Про інноваційну діяльність» [2]. Відповідно до цих законів, вони можуть бути віднесені до категорії інноваційних підприємств, якщо розробляють, проводять, надають і реалізують інноваційні продукти або продукцію чи послуги, об'єм яких в грошовому вимірюванні перевищує 70% його загального об'єму [2].

В цілому формування і реалізацію державної політики підтримки і розвитку бізнес-інкубаторів, як і усієї інноваційної інфраструктури, повинні забезпечувати органи державної влади і місцевого самоврядування всіх рівнів при взаємодії з науковими, суспільними союзами і об'єднаннями підприємців. Головними задачами бізнес-інкубаторів, які займаються підтримкою малих підприємств в сфері інноваційної діяльності, повинні бути [3]:

- 1) створення умов для інноваційного становлення суб'єктів малого підприємництва;
- 2) створення нових робочих місць в секторі малих виробничих, інноваційних підприємств;
- 3) проведення маркетингових досліджень, реклама продукції малих підприємств, просування товарів і послуг на ринках України та за її межами;
- 4) розвиток нових технологій;
- 5) розширення можливостей зв'язку і комунікацій для фірм;
- 6) залучення фінансових та інших ресурсів в регіони, сприяння нарощуванню об'ємів інвестицій в мале підприємництво і підвищення їх ефективності;
- 7) сприяння структурній перебудові економіки регіонів;
- 8) забезпечення взаємодії між підприємництвом (виробництвом) і державним науково-технічним сектором для розвитку кооперативних відносин, тощо.

В свою чергу, діяльність бізнес-інкубаторів повинна бути спрямована на:

- 1) створення економіко-організаційних і правових умов для формування інфраструктури інноваційного розвитку малого підприємництва;
- 2) розробку додаткових стимулів для розвитку суб'єктів підприємництва інноваційного напрямку діяльності;
- 3) забезпечення контролю щодо якості і асортиментів послуг, які надаються окремими елементами інноваційної інфраструктури, відповідно до потреб підприємців, максимального їх наближення до суб'єктів малого підприємництва;
- 4) впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- 5) вирішення проблем забезпечення зайнятості населення.

Отже, створення належної інноваційної інфраструктури як необхідного атрибуту для переходу економіки України до моделі інноваційного розвитку потребує постійної уваги держави, суб'єктів господарювання та вчених і актуалізує подальші дослідження цієї проблеми.

Література:

1. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
3. Жук М. В. Інфраструктурне забезпечення інноваційного процесу в Україні / М. В. Жук, О. М. Бородіна //Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 66–71.

Т. І. Маліяд, студентка
Науковий керівник: Н. В. Безрукова к. е. н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ДІЯЛЬНІСТЬ ФОНДОВИХ БІРЖ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Загальноприйнятого визначення міжнародного ринку цінних паперів немає. Як правило, на цьому ринку відбувається торгівля цінними паперами між нерезидентами та торгівля фондовими цінностями, вираженими не в національних валютах. Критерій «між народності» визначається тим, що капітал перетікає з однієї країни в іншу, а інвестиційні ресурси перетинають національні кордони.

Важливим для аналізу міжнародного ринку цінних паперів є його поділ на первинний і вторинний.

Первинним ринком цінних паперів є економічний простір, який цінний папір проходить від свого емітента до першого покупця. Економічним цей простір називається тому, що на ньому діють емітент та інвестор, він раціонально організований, виконує певну економічну функцію, і тільки в межах цього простору емітент може одержати необхідний йому капітал.

На первинному ринку міжнародні позичальники розміщують нові випуски боргових інструментів, зазвичай за допомоги великих інвестиційних інституцій (інвестиційного банку чи інвестиційного підрозділу універсального банку) або їх синдикату.

На вторинному ринку цінних паперів продаються і купуються уже випущені запозичення між різними закордонними інвесторами. Вторинний ринок для боргового інструменту розвивається там, де відбувається перевищення попиту міжнародних інвесторів на ризик даного позичальника над пропозицією запропонованих цим позичальником своїх боргових інструментів на первинному ринку.

Фондова біржа – це організаційно оформлений і регулярно функціонуючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами [1]. Вона виконує такі основні функції:

- відкриває доступ підприємствам до позичкового банківського капіталу;
- є важливим координатором розміщення державних цінних паперів;
- забезпечує можливість переміщення капіталу з однієї сфери діяльності в іншу;
- виступає своєрідним економічним барометром ділової активності.

Основними операціями, які здійснює фондова біржа, є:

- перевірка якості та надійності цінних паперів;
- обмін цінних паперів, їх приймання, надання рекомендацій щодо встановлення початкової ціни котирування;

- встановлення на основі конкурентної торгівлі єдиного курсу на однакові цінні папери одного емітента;
- оформлення угод щодо купівлі-продажу цінних паперів;
- виконання централізованих взаєморозрахунків у межах біржового ринку цінних паперів;
- забезпечення централізованого інформування (гласності біржових операцій) і курсового контролю;
- правове оформлення угод.

Як особливий інститут вторинного ринку цінних паперів фондові біржі сприяють нагромадженню капіталу, його розподілу і перерозподілу, а також контролю за інвестиціями та інфляцією. У світі налічується близько 200 фондових бірж, об'єднаних у міжнародну Федерацію фондових бірж. Найбільшими з них є фондові біржі Нью-Йорка, Лондона й Токію, на які припадає до 60% загальносвітового обсягу торгівлі акціями.

Система міжнародних фондових бірж являє собою найбільш усталений і динамічний сегмент інфраструктури сучасної глобальної економіки. Концентрацію світових біржових центрів у країнах з розвинутою ринковою економікою зумовлено, з одного боку, високим рівнем розвитку національних фондових ринків цих країн, з іншого – їх глибиною і різнобічною міжнародною взаємодією. В останні роки в процеси глобального інвестування активно включалися окремі країни, що розвиваються. Використовуючи сучасні комп'ютерні технології, біржі цих країн стають невід'ємним і все більш значущим елементом глобальної біржової інфраструктури. Це перш за все біржі Південної Кореї, Гонконгу, Сінгапуру, ОАЕ.

Отже, фондовий ринок є потужним інструментом, що значно впливає на ефективність фінансової системи, поліпшує мобілізацію та перерозподіл фінансових ресурсів, тому дослідження проблем вдосконалення діяльності фондового ринку відіграє важливу роль у економічному зростанні та конкурентоспроможності національної економіки.

Література:

1. Рэй К. Рынок облигаций. Торговля и управление рисками: пер. с англ. / Рэй Кристина И. – М. : Дело, 1999. – 600 с.
2. Панчишина С. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: навч. посібник.: у 2 кн. – кн.1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2006. – 723 с.
3. Капіталізація економіки: проблеми та перспективи: матеріали семінару // Економічна теорія. – 2006. – №2. – С. 91- 112.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ

На современном этапе развития российской экономики инновационные преобразования в сфере управления составляют самую значительную часть скрытых резервов большинства отечественных организаций. Важным инструментом, обеспечивающим достижение цели роста компаний, является процесс слияния и поглощения (M&A).

Целью приобретения нового бизнеса через процессы M&A является создание стратегического преимущества за счет интегрирования новых элементов бизнеса, что должно являться более эффективным, чем их внутреннее развитие в рамках существующей компании. Данное явление получило название «эффекта синергии», состоящего в том, что стоимость объединенной компании больше суммарной стоимости составляющих ее единиц. Приобретение других компаний и формирование стратегических объединений также позволяет диверсифицировать бизнес и увеличить долю рынка, сократить издержки и усовершенствовать бизнес-процессы. Изучение практики слияний и поглощений в российской и международной практике подтверждает значимость данного механизма как одного из инструментов стратегического развития предприятий.

Поскольку сделки по слияниям и поглощениям пришли в Россию в 90-х гг., теоретическая база до сих пор остается слабо развитой и российские предприниматели в своей деятельности опираются на западный опыт. Так западная концепция предполагает, что перед организацией сделки M&A необходимо провести тщательный анализ компании – цели методом *due diligence*. Данный анализ позволяет комплексно проверить все сферы деятельности компании. Особое внимание необходимо уделить правильной оценке фирмы, для этого лучше всего подходит «доходный» метод, он охватывает наибольшее количество информации и позволяет оценить возможный синергетический эффект от предстоящей сделки. Также необходимо провести юридический анализ, так как если пренебречь этой стороной, сделка может оказаться вовсе недействительной. Закончив анализ компании-цели следует основательно подойти к вопросу выбора источников финансирования сделки. Компания может использовать, как и свои средства по IPO, так и заемные по LBO.

Что касается общих тенденций в области M&A в России, то можно отметить тенденцию роста количества сделок, хотя это касается не всех отраслей. Одной из проблем является то, что финансовая отчетность компаний в России далеко не всегда отражает реальное положение на предприятии. Также присутствуют и правовые риски, связанные с недостаточной гибкостью законодательства РФ и неопределенностью правоприменительной практики по

ряду значимых для M&A вопросов. Тем не менее, открытые акционерные общества, которые стали искать выход на мировой рынок, начинают публиковать отчетность в соответствии с международными стандартами, формируют корпоративную структуру, соответствующую требованиям мирового рынка, выходят на мировой фондовый рынок.

Начиная с 2010г. прослеживается положительная динамика сделок по слиянию и поглощению на российском рынке. Увеличивается количество дружественных поглощений, растет интерес к слияниям с западными компаниями. В 2011 г. отечественный рынок сделок M&A вырос на 51,8%, а объем трансграничных сделок по слияниям и поглощениям составил 29,7 млрд долл. США. В 2012 г. на российском рынке M&A большую часть составили внутренние сделки, и это несмотря на то, что стоимость трансграничных увеличилась на 30% до 33,7 млрд долл. США, что составило 41% стоимости сделок на рынке M&A (в 2011 г. – 38%). Интерес иностранных компаний к российским активам остается стабильным, что подтверждается ростом стоимости сделок на 29% до 17,1 млрд долл. США. Для сравнения, в странах БРИК общее снижение этого показателя составило 14% за период. Самыми активными покупателями российских активов стали США, Великобритания, Китай и Япония: в общей сложности компании из этих стран провели 22 сделки на общую сумму 2,6 млрд долл. США.

Отраслевая структура сделок в 2012 г. также претерпела небольшие изменения по сравнению с предыдущими периодами. Рекордсменами по сумме сделок стали не традиционно лидировавшие до этого секторы энергетики и природных ресурсов, а сектор телекоммуникаций и медиа и сектор финансовых услуг. Стоимость сделок в секторе энергетики и природных ресурсов снизилась до 31% от общей по рынку (в 2011 году – 43%), что стало результатом отсутствия на протяжении длительного времени приобретений крупными российскими горнодобывающими компаниями и интегрированными стальными группами. Данная ситуация обусловлена волатильностью цен на сырьевые товары и, в меньшей степени, низким уровнем доходности, который не устраивает частных инвесторов сектора энергетики и коммунального хозяйства. Тем не менее, данный сектор остается самым перспективным для российского рынка M&A.

Слияния и поглощения в настоящее время выступают важным способом интеграции российских компаний в мировое хозяйство. Этот инструмент развития компаний способствует обмену инновационными технологиями, системами управления, а также увеличивает конкурентоспособность предприятий в контексте глобализации.

Литература:

1. Эванс Ф. Ч., Бишоп Д. М. *Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях.* М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 332 с.
2. Брикхэм Ю., Эрхардт М. *Финансовый Менеджмент.* 10-е изд./Пер. с англ. под ред. к.э.н. Е.А.Дорофеева- СПб: Питер, 2009.- 897 с.
3. <http://www.kpmg.ru>
4. <http://www.mergers.ru>
5. <http://www.akm.ru>

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ США)

Останнім часом значно зріс споживчий попит на «зелені» (екологічно чисті) товари і послуги, а також «зелену» інфраструктуру (екобезпечні умови роботи і життя) в цілому [1]. Це зумовило розвиток «зеленого» бізнесу, зробило його актуальним. Його досліджували вчені, в тому числі С. Харічков, Н. Андрєєва, І. Іванова, А. Шліхтер та інші. Отже, досвід розвитку «зеленої» економіки становить великий науковий і практичний інтерес. Особливо цікавий у цьому відношенні досвід США – країни, яка є лідером світової економіки.

В усьому світі все більше суб'єктів економіки усвідомлюють необхідність розвитку екобезпечного бізнесу. У 2010 р. NASDAQ заснував Глобальний індекс «зеленої» економіки (Green Economy Global Benchmark Index), який відображає стан галузей економіки, що використовують природоохоронні технології. Індекс орієнтований на показники ефективності виробництва енергії з відновлюваних джерел, дані про «зелене» будівництво та рециклінг. За його допомогою інвестори отримують уявлення про прибутковість світових компаній, що працюють у сфері «зеленої» економіки [2, с. 14].

Список «зелених» товарів і послуг збільшився у США із сотні найменувань у 2004 р. до півтори тисячі у 2009 р. В останні роки темпи зростання таких товарів і послуг становили 5,5% щорічно; споживання екопродуктів харчування - 5,6%, попит на «зелені» будівельні матеріали та житлові будівлі з теплоізоляцією збільшився на 5 і 10% відповідно. «Зелені» стандарти здатні прискорити перехід від традиційного проектування і будівництва будівель і споруд до принципово нового типу, що базується на принципах безпеки та створення сприятливих умов для життєдіяльності людини [2, с. 12].

Сьогодні американські корпорації вживають заходів щодо підвищення ефективності використання енергії. Наприклад, компанія IBM використовує вітрові турбіни як джерело отримання енергії, що дозволить забезпечити електроенергією 70 тис. будинків у штаті Арізона. Корпорація Google інвестувала 100 млн. дол. у будівництво електростанції у штаті Орегон, яка була запущена у 2012 р., і забезпечує електроенергією 235 тис. будинків. Фонд Intel Capital інвестував більше 150 млн. дол. у 20 компаній, орієнтованих на екологічно чистий бізнес, виявивши інтерес у розвитку ринкового попиту на поновлювану енергію [2, с. 16-17].

Проведені нещодавно у США незалежні дослідження повністю підтвердили перспективність інвестування у виробництво «зеленої» продукції. При цьому було наголошено на необхідності пошуку ефективних форм і

методів її збуту, передусім на роздрібному рівні, за допомогою цільового інформування покупців і позиціонування товару.

Незважаючи на кризу 2008 - 2009 рр., кількість споживачів, які систематично купують «зелені» товари, не зменшилася, а більше того, багато з них виявилися готовими до цінової надбавки. За підсумками опитування у 2009 р. 22-х тисяч американських споживачів, половина з них при ухваленні рішення про покупку враховувала екологічність продукту і упаковки, а також поведінку виробника і продавця. У 2009 р. компанія Roper Starch Worldwide провела опитування, попередньо розділивши американців на кілька груп. За його підсумками, до групи «переконаних зелених споживачів» увійшли 10% населення США, готових платити за екологічно безпечні товари та послуги на 7% більше. Така поведінка було несподіваним для дослідників, які припускали, що «зелені» товари і послуги будуть користуватися попитом у дуже обмеженої групи найбільш забезпечених людей. Ще 5% американців, які ставили групу «багатих зелених», висловили готовність платити за товари вже на 20% дорожче. Йдеться про автомобілі з гібридним двигуном, енергоефективної побутової техніки та багато іншого [2, с. 20; 3, с. 19].

Аналогічним чином все частіше поводяться і корпоративні споживачі. Наприклад, IBM і Baxter International керуються при виборі своїх постачальників екологічними характеристиками їхньої продукції. Коли у 2009 р. влада штату Массачусетс вперше вирішила вибирати постачальників комунальних послуг на відкритих ринках, понад 25% споживачів віддали перевагу компаніям, які для отримання енергії користуються сонячними батареями, геотермальними джерелами і вітряними двигунами, незважаючи на дорожнечу їх послуг [2, с. 20].

Таким чином досвід США свідчить про перспективність розвитку «зеленої» економіки, її конкурентоспроможність та відповідність інтересам споживачів та національної економіки в цілому. Можна вважати доцільним застосування цього досвіду і в інших країнах світу.

Література:

1. Иванова И. Что такое «зеленый бизнес» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://svojudelo.com/chto-takoe-zelenyj-biznes/>
2. Шлихтер А. «Зеленая» стратегия американских корпораций / А. Шлихтер // Мировая экономика и мировые отношения. – 2013. – № 7. – С. 12 – 21.
3. Харічков С. «Зелені інвестиції» як каталізатор переходу до нового курсу розвитку економіки: міжнародні орієнтири і перспективи впровадження / С. Харічков, Н. Андрєєва // Економіст. – 2010. – № 12. – С. 16 – 21.

ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах реалізація нововведень є ключовим завданням не тільки для науково-технічної сфери країни, але й для підвищення конкурентноздатності вітчизняної економіки в рамках національної інноваційної системи. Проблема комерціалізації результатів наукових досліджень є актуальною й перебуває в полі зору суспільства, урядів, парламентів, приватного бізнесу, самих науковців – оскільки саме вона визначає конкурентноздатність товарів і, в остаточному підсумку, рівень життя населення.

Сьогодні в Україні особливо актуальним питанням є використання результатів науково-дослідних робіт, фінансованих з державного бюджету. Воно має першорядне значення для забезпечення економічного й соціального розвитку України, для підвищення конкурентноздатності продукції українського виробництва й залучення додаткових коштів у бюджет за рахунок введення в господарський обіг об'єктів інтелектуальної власності.

Держава може одержати віддачу від коштів, вкладених у фінансування наукової діяльності тільки тоді, коли ці результати втіляться в нові технології (способи), нову продукцію (пристрої, прилади, апарати, речі), які можуть бути реалізовані на ринку [1].

У розвинених країнах близько 90 % ВВП визначається інноваційними процесами, за останні 20 років обсяги продажів наукомісткого сектора в цих країнах зростали в 1,7 рази швидше, ніж обробна промисловість. У країнах Заходу не рідкість, коли на НДДКР витрачається 20 % обороту підприємства.

Пошуки організаційно-правових, фінансових й інших необхідних умов для одержання конкретної економічної віддачі від наукової й винахідницької діяльності здійснюються сьогодні в нашій країні з урахуванням досвіду ряду розвинених країн.

Варто визнати, що сьогодні в Україні ні держава, ні підприємства й організації, що є власниками патентів і результатів НДР й ДКР, фінансованих із держбюджету, також не мають достатніх коштів на введення в господарський обіг новостворених об'єктів інтелектуальної власності. Ці результати залишаються не затребуваними й не сприяють росту економіки, поліпшенню життя населення, збереженню й зміцненню його здоров'я [2].

Аналізуючи показники інноваційної діяльності й комерціалізації технологій України порівняно з розвиненими країнами світу, можна зробити висновок, що вони є низькими, крім того, існує великий розрив між одержанням результатів НДДКР і їхньою комерціалізацією. Згідно з офіційними даними в Україні менше 5 % результатів НДДКР використовуються

в промисловому виробництві, тоді як у США й Великобританії – 70 %. Одним із закономірних наслідків такого становища стало стрімке старіння основних виробничих фондів підприємств [2].

Можна виділити основні труднощі, які гальмують процеси формування й реалізації науково-технічного продукту у виробництво [1]:

- 1) не розроблені чіткі механізми із залучення й використання результатів науково-технічної діяльності в господарський обіг;
- 2) відсутні критерії оцінки ринкової вартості науково-технічної продукції;
- 3) кадрова проблема (процес комерціалізації вимагає комплексного підходу, зусиль і знань цілого колективу фахівців).

Закордонні фахівці звертають увагу ще на такі перешкоди:

- 1) корупція і, як наслідок, непрозорість українських компаній;
- 2) митний режим, що перешкоджає як увезенню, так і вивезенню високотехнологічних товарів;
- 3) відсутність технічної інфраструктури у двох значеннях слова: у вузькому (технологічній) і широкому (незадовільний стан доріг, аеропортів, комунікацій, візового режиму);
- 4) відсутність технологічної пропрацьованості багатьох складових впровадження інноваційного продукту (ІП) на ринок, відсутність кваліфікованих кадрів із впровадження ІП тощо.

Як наслідок – не використані в господарстві країни продукти творчої праці позбавляють учених, дослідників, винахідників матеріальних стимулів, гальмують творчу активність у створенні нових об'єктів техніки й технологій.

Уряду необхідно системно підійти до вирішення цих проблем і зосередити увагу на вирішенні організаційно-фінансових питань діяльності науково-технологічного комплексу України, які є вирішальним чинником в інноваційному розвитку економіки держави.

Україні необхідно консолідувати збережені елементи інноваційної інфраструктури, надбудувавши над цим ефективну державну інноваційну політику й ринкові інститути стимулювання інновацій. Створення ефективної структури, що зможе управляти проектами комерціалізації інновацій, дасть можливість підприємствам зайняти ще вільні сегменти світового ринку.

Відповідно, подальші дослідження доцільно спрямувати на вирішення проблем із удосконалювання організації використання й комерціалізації досягнень науки, підвищення ефективності наукової й науково-технічної діяльності, тому що вони залишаються одними з найважливіших для економічного й соціального розвитку країни.

Література:

1. Дежін І. Механізми стимулювання комерціалізації досліджень і розробок / І. Дежін, Б. Салтиков // *Суспільство і економіка*. – 2012. – № 7/8. – С. 188 – 248.
2. Кукарських А. Л. Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств України / А. Л. Кукарських // *Матер. Всеукр. наук.-практ. конф. студентів і молодих вчених “Маркетинг у ХХІ столітті”*. – Донецьк, ДонНТУ – 2010. – С. 88 – 91.

Ю. Нечитайло, студентка
Науковий керівник: В.А. Свічкарь, к. е. н., ст. викладач
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ АЛЬТЕРНАТИВ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Зміна традиційної концепції діяльності на інноваційну вимагає удосконалення існуючих та впровадження нових методів господарювання. З погляду на те, що маркетингове інноваційне рішення стає ключовим елементом інтенсивного росту підприємства, вважаємо за доцільне дослідити та вдосконалити методичний підхід до здійснення процесу розроблення, прийняття та реалізації маркетингових інноваційних рішень (далі - РПРМІР). У [2] розглянуто існуючі підходи до організації процесу прийняття рішення та запропоновано перелік етапів процесу РПРМІР: 1) діагностування проблеми; 2) дослідження сутності проблеми; 3) розроблення альтернатив МІР; 4) впорядкування розроблених альтернатив МІР; 5) визначення критеріїв для оцінки альтернатив МІР; 6) порівняння альтернатив та відбір МІР; 7) реалізація МІР; 8) аналіз та контроль реалізації МІР; 9) корегування відхилень та розбіжностей.

Як показує досвід вітчизняних промислових підприємств, питанням та практичному застосуванню методик оцінки рішень майже не приділяється уваги. Більшість керівників покладаються на інтуїцію та не використовують жодних оціночних і/або оптимізаційних методик для вибору рішення. Все це звертає увагу на необхідність розроблення критеріальної бази оцінки рішень в процесі управління підприємством. Зауважимо, що під поняттям «критерій» розуміємо ознаку, на підставі якої проводиться порівняльна оцінка можливих рішень (альтернатив) і вибір найкращого.

Зміст на комбінація критеріїв обумовлюється багатьма факторами і залежить від специфіки проблемної ситуації, на розв'язання якої направлене рішення, характеристик середовища господарювання, масштабу розроблення рішення, змісту та характеру цілей і завдань тощо. У будь-якому випадку для формування набору критеріїв до вибору рішення необхідно дотримуватись принципу максимального охоплення всіх аспектів господарської діяльності, що тим чи іншим чином пов'язана чи буде пов'язаною із процесом РПРМІР.

Вибір критеріїв часто обумовлюється багаторічною практикою та досвідом. Для переважної більшості задач вибору можна навести достатню кількість цільових критеріїв, що відображають якісну та кількісну сторону альтернатив і критеріїв, які визначають їх кількісну оцінку в умовах невизначеності, конфліктності та погодженого з ними ризику [1].

На нашу думку, формування системи показників відбору оптимального маркетингового інноваційного рішення із набору можливих альтернатив у

рамках обраної сфери прийняття повинне базуватися на поділі усіх критеріїв на дві групи: критерії оцінки рівня ризику та критерії оцінки рівня якості.

Під ризиком проекту маркетингового інноваційного рішення розуміємо можливість появи несприятливої ситуації в результаті негативної дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища господарювання. Показниками, на основі яких здійснюється оцінка рівня ризику альтернатив маркетингових інноваційних рішень, можуть бути такі: рівень лояльності споживачів і/або персоналу, рівень достовірності прогнозів, рівень патентоздатності проекту, рівень складності реалізації проекту, рівень інженерно-технічного і наукового забезпечення, рівень фінансової забезпеченості проекту, рівень кваліфікації персоналу, рівень успішності інноваційної діяльності підприємства, імовірність зміни зовнішнього середовища, імовірність зміни внутрішнього середовища прийняття МІР, імовірність помилкового вибору концепції рішення, діловий досвід підприємства тощо.

Під якістю проекту маркетингового інноваційного рішення розуміємо сукупність параметрів, що характеризують рівень його відповідності характеристикам середовища прийняття та реалізації рішення. Рівнем якості обумовлюється здатність маркетингового інноваційного рішення забезпечити розв'язання встановленої проблеми господарювання. Показниками, на основі яких здійснюється оцінка рівня якості МІР, можуть бути такі: рівень конкурентоздатності інноваційного товару, чистий приведений дохід, термін окупності проекту, індекс рентабельності проекту, внутрішня норма доходності,

прогнозований обсяг ринку, прогнозована інтенсивність інтеграції на ринок, прогнозований річний обсяг продажів, рівень забезпеченості каналами збуту, рівень новизни продукту, рівень канібалізації нового товару, рівень ефективності торгового персоналу тощо.

Запропонований вище набір критеріїв не є фіксованим, їх підбір здійснюється відповідно до специфіки вимог господарської ситуації у якій здійснюється процес РПРМІР, не регламентована і кількість показників - вона може скорочуватись або доповнюватись залежно від характеру МІР.

Література:

1. Верченко П.І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи): Монографія / П.І. Верченко. - К.: КНЕУ, 2006. - 272 с.
2. Грищенко О.Ф. Дослідження факторів впливу на процес розроблення, прийняття та реалізації інноваційних рішень в системі управління підприємством / О.Ф. Грищенко // *Materials Digest of the IV International Scientific and Practical Conference «Problems of design and development of human communities self-organization forms» (Kiev, London, April 21 - April 28, 2011).* - Odessa: In Press, 2011. - С. 58-60.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

У світовому господарстві постійно відбувається переливання грошового капіталу, що формується в процесі кругообігу капіталу. Фінансові ресурси належать приватним особам, компаніям, національним і міжнародним організаціям, державам. Вони нерівномірно розподілені між країнами й тому постійно переміщуються між ними. Цей рух фінансових активів набирає форми міжнародного руху капіталу. Разом з тим частина фінансових ресурсів зайнята в обслуговуванні платежів, що виникають у міжнародній торгівлі товарами та послугами, та передачі знань (технологій) і міжнародної міграції населення. Цей рух фінансових активів у світі набирає форми міжнародних валютно-розрахункових відносин або фінансування міжнародної торгівлі [1].

Сьогодні міжнародний фінансовий ринок набув великих масштабів і перетворився у привабливе джерело залучення фінансових ресурсів для розвитку національних економік, став визначальним фактором розвитку світового господарства. Головне призначення міжнародного фінансового ринку – забезпечення доступу до фінансових ресурсів і міжнародних проектів. Зміст функції фінансового забезпечення процесів інвестування полягає в створенні фінансовим ринком умов для залучення (концентрації) фінансових ресурсів, необхідних для розвитку економіки і виявляє найбільш ефективні сфери і напрями інвестиційних потоків з позиції забезпечення високого рівня дохідності капіталу [2]. Виконуючи функцію спрямування коштів від кредиторів до позичальників, фінансові ринки сприяють вищій продуктивності та ефективності світової економіки.

Необхідною складовою нормального функціонування фінансового ринку є регулювання діяльності його учасників. Для того, щоб ефективно здійснювати регулювання фінансового ринку, слід спочатку провести його аналіз. Для правильної, а значить, прибуткової роботи на будь-якому фінансовому ринку необхідно уміти аналізувати і прогнозувати рух цін (на FOREX – курсів валют). При аналізі будь-якого фінансового ринку використовуються такі методи, як комп'ютерний, психологічний, фундаментальний, технічний аналіз та ін. [3].

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується поглибленням інтеграції та зміцнення взаємозв'язків між національними економіками, які передбачають здійснення відповідних зовнішньоекономічних операцій. Основою для проведення таких операцій слугує валютний ринок, на якому формується система різноманітних фінансово – кредитних відносин між країнами з приводу зовнішньої торгівлі, надання послуг за кордоном, залучення іноземних інвестицій, кредитів та інших видів зовнішньоекономічної діяльності, які потребують обміну і використання іноземної валюти.

Міжнародний валютний ринок є найбільшим фінансовим ринком світу і займає важливе місце в забезпеченні взаємодії між складовими світового фінансового ринку [4]. Валютний ринок як один із основних елементів валютної системи за останні десятиліття зазнав стрімких змін, які спричинені швидким розвитком новітніх фінансових інструментів, збільшення нових категорій учасників та розвитком новітніх технологій. Також значних проблем валютним ринкам завдають періодичні кризи, які останнім часом стають частішими та масштабнішими.

Що стосується міжнародного фондового ринку, то міжнародний фондовий ринок – це сукупність економічних відносин між учасниками ринку з приводу емісії, обліку, обігу та погашення цінних паперів та їх похідних за межами національного ринку. В Україні провідними біржами, на яких здійснюється найбільший обсяг торгівлі цінними паперами є ПАТ «Українська біржа», ПАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПАТ «Українська міжнародна фондова біржа» та інші [5]. У світовій практиці прийнято аналізувати такі фондові індекси: DJIA, Bovespa, DOW (DJIA), S&P 500, NDF, NASDAQ та інші. На динаміку українських фондових індексів впливають такі фактори: розмір і характер попиту і пропонування, суб'єктивні фактори, ситуація на суміжних ринках, технічні фактори.

Отже, міжнародний фінансовий ринок – це глобальна система мобілізації вільних фінансових ресурсів та надання їх позичальникам із різних країн на умовах ринкової конкуренції. Сьогодні цей ринок набув великих масштабів і перетворився у привабливе джерело залучення фінансових ресурсів для розвитку національних економік, став визначальним фактором розвитку світового господарства. Аналіз динаміки міжнародного фінансового ринку дає можливість виявити тенденції та перспективи розвитку фінансового ринку.

Література:

1. Білоцерківець В.В. Міжнародна економіка: навч. посіб. / В.В. Білоцерківець. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – С. 128 – 129.
2. Петров М. Трансформация глобальных финансов: «скорая помощь» в кризис или устойчивая тенденция / М. Петров, Д. Плисецкий // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 7. – С. 7 – 29.
3. Задоя А.О. Міжнародна економіка / А.О. Задоя – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
4. Барановський О.І. Актуальні проблеми функціонування валютних ринків / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 13 – 32.
5. Оперативні дані щодо стану фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/stanrinku>

ТЕХНОПАРКИ У СКЛАДІ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ США

В умовах сучасного науково-технічного прогресу конкурентоспроможними можуть бути тільки ті підприємства, які розробляють і впроваджують у виробництво інноваційні технології. Зважаючи на важливість інновацій для підвищення ефективності економічного розвитку, їх досліджували багато зарубіжних і вітчизняних учених, у тому числі Е. Патрик, В. Яшин, В. Хамчук, Т. Пасічний, В. Назарчук та інші. Але у зв'язку з важливістю й складністю проблеми інноваційного розвитку вона потребує подальшого дослідження. Особливого наукового і практичного значення набуває питання ролі технопаркових структур у рамках загального процесу розвитку інновацій. Доцільно проаналізувати організацію технопарків у США – країні, що займає лідируючі позиції у світовій економіці.

У США виділяють такі основні види технопарків: технологічні парки (спеціалізуються на комерціалізації наукових та комерційних розробок); науково-дослідницькі парки (в них більша концентрація високоосвічених кадрів, більші обсяги наукоємних досліджень); технологічні ареали (угруповання підприємств, що працюють у спільній або пов'язаній галузі); бізнес-інкубатори (найчастіше створюються на базі вищого навчального закладу чи наукового центру, цілком орієнтовані на сторонніх клієнтів).

Одним з найбільш вдалих прикладів роботи технопарків у США, як і в усьому світі, є Кремнієва долина. Ця долина є технополісом, до складу якого входять декілька технопарків, бізнес-інкубаторів, технологічних інкубаторів тощо. Вона займає територію майже 3885 км², на котрій проживають майже 2,5 млн. осіб. Технополіс виник навколо Стенфордського університету, який у 50-х роках ХХ ст. почав здавати землю в оренду компаніям, що працювали у сфері високих технологій («Eastman Kodak», «General Electric», «Shockley Transistor», «Lockheed», «Hewlett-Packard»). Таким чином було створено Стенфордський промисловий парк, який став першим у світі технопарком. За декілька десятиліть Кремнієва долина (де, крім вищезазначених, нині розташовані такі компанії – світові лідери у сфері високих технологій, як «Apple», «Adobe», «Intel», «Cisco», «Google», «Yahoo», «Xerox» та ін.) перетворилася на прибуткове підприємство: сукупний щорічний дохід 4000 компаній, що функціонують у долині, становить приблизно 200 млрд. дол. США [1, с. 24].

Іншим яскравим прикладом успішного функціонування технопарків у США є Іллінойський науковий і технологічний парк, який займає площу 9,31 га і спеціалізується на біотехнологічних та фармацевтичних розробках. Із

цією метою створено 20,5 тис. м² офісної площі, понад 28 тис. м² лабораторних приміщень, а також віварій площею 14 тис. м² [1, с. 25].

Нині кількість працюючих у технопарках США сягає 300 тис. осіб, причому кожний працюючий у цій сфері створює, у свою чергу, в середньому 2,57 робочого місця для економіки країни. Загальний ефект від роботи технопарків у США для ринку зайнятості країни становить понад 750 тис. нових робочих місць [1, с. 24].

Механізми, що застосовуються для створення і розвитку технопарків у США: децентралізація законодавства, тобто кожний штат може окремо розробляти й ухвалювати законодавчі акти стосовно надання пільг із метою роботи технопарків; технопарки мають пільги при оподаткуванні прибутку, пільгові кредити, системи прискореної амортизації устаткування, пільги при оренді основних засобів і при виконанні митних операцій.

Технопарки є досить перспективними осередками й можуть виконувати важливі функції в процесі розвитку національної інноваційної економіки. Вдалий досвід функціонування технопарків США (достатньо швидка окупність коштів, вкладених інвесторами в цей проект, зростання і розширення виробництва) демонструє вигідність тривалих інвестицій у створення технопаркових структур. Національні технопарки можуть бути орієнтовані на створення нових галузей і цим сприяти забезпеченню майбутньої конкурентоспроможності національної економіки. На регіональному рівні складовими технопарків є промислові підприємства регіонів, наукові та академічні організації, які сприяють забезпеченню економіки регіону в інноваційних продуктах.

Література

1. Хамчук В.П. Технологічні парки як ефективний механізм інноваційного розвитку економіки [на прикладі США] / В.П. Хамчук // *Агроінком*. – 2009. – № 9/12. – С. 23 – 26.
2. Патрик Э. Технопарки как инструмент поддержки инновационной деятельности / Э. Патрик, В. Яшин // *Проблемы теории и практики управления*. – 2009. – № 3. – С. 59 – 64.
3. Пасічнюк Т.В. Зарубіжний досвід впровадження інновацій / Т.В. Пасічнюк // *Проблеми науки*. – 2009. – № 7. – С. 38 – 42.
4. Назарчук В.Л. Современные общемировые тенденции развития инноваций / В.Л. Назарчук // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 9. – С. 25 – 30.

О. Парасюк, студентка
Науковий керівник: Л.С. Ринейська, к.е.н.
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Торгівля є важливою галуззю міжнародної економіки. Проблеми її розвитку вивчають багато вчених, у тому числі А.П. Румянцев, А.І. Башинська, І.М. Корнілова, Ю.О. Коваленко та інші. Однією з особливостей сучасної міжнародної роздрібної торгівлі полягає в тому, що організація продажу товару стає більш важливою, ніж сам продукт. Дослідження міжнародного досвіду інноваційної організації роздрібної торгівлі становить науковий і практичний інтерес.

Досвід інноваційної організації роздрібної торгівлі доцільно досліджувати на прикладах найбільш ефективно діючих магазинів світу.

Recreational Equipment Inc. (REI) - це компанія, що спеціалізується на реалізації спорядження для активного відпочинку. Вона була заснована у 1938 р., а зараз має мережу роздрібних центрів у Північній Америці. Магазин REI в Сіетлі є зразком оригінальної організації роздрібної торгівлі. Він величезний, оскільки має 92903 квадратних метрів торговельної площі (майже цілий міський квартал), де представлені більше 60 000 різних товарів. Будівля розрахована на шукачів пригод. Комплекс вартістю 30 млн. дол. включає у себе 20-метрову скелю для альпіністів, розташовану за скляними стінами (це найвища у світі споруда для альпінізму, яка розташована усередині будівлі і знаходиться у вільному доступі), доріжку для велосипедистів довжиною 143 метри. Супермаркет REI дуже інтерактивний: тут знаходяться тестові станції, де покупці можуть перевірити якість товару перед тим, як придбати його. Альпіністська скеля і велосипедна доріжка є самими вражаючими тестовими станціями. Але крім них є також «Дощова кімната», де туристи можуть перевірити водонепроникне похідне спорядження (надіти свій дощовик під штучно викликаною зливою або протестувати свої похідні черевики); ставок з солонуватою водою, за допомогою якої можна оцінити водоочисні пристрої та «Ілюмінаційна кімната», де велосипедисти тестують освітлювальні прилади. Переходи між окремими відділами центру нагадують похідні маршрути [1, с. 38-39].

Показовим є також приклад діяльності компанії Adidas. Вона відкрила свій найбільший у світі магазин спортивних товарів у Парижі, на Єлисейських полях, в одному з найбільш відомих торгових центрів Європи. Він демонструє втілення ідеї магазину як інноваційного центру. Його завдання - показати

покупцям високотехнологічний процес персоналізації спортивних товарів. В «Інноваційному центрі» пропонуються такі послуги, як сканування стопи, професійні рекомендації з вибору товарів (вони ґрунтуються на оцінці рівня поточної спортивної підготовки покупця і бажаних результатів тренування), а також виготовлення взуття за індивідуальним замовленням. Остання можливість дозволяє розробити і втілити у життя будь-який дизайн, що задовольняє їхні смаки. Крім цього, у магазині Adidas у Парижі можна зустріти й інші інновації. Наприклад, «чорний куб», що займає центральне місце торгової площі – це великий, скляний контейнер, наповнений останніми моделями взуття марки Adidas. Сканер і монітор, розташовані зверху цього куба, дають можливість «просканувати» кожну пару взуття і отримати інформацію про цю модель і про технології, які застосовувалися у процесі її виготовленні [1, с. 42].

Ще один приклад оригінальної організації роздрібно́ї торгівлі надає універмаг Harrods, що є таким же символом Лондона, як Тауер або Букінгемський палац. Він – один з найвідоміших магазинів у світі. Саме у ньому протягом тривалого часу здійснювали покупки члени королівської родини. Але зараз його девіз: «Усім, кожному і абсолютно все». Дійсно – у Harrods можна купити все: універмаг має понад 300 відділів і більше 1 мільйона найменувань товарів. Harrods можна порівняти з окремою торговою державою, яка існує за своїми правилами, але всі ці правила мають одну мету – створити у покупців почуття винятковості того місця, де вони знаходяться, причетності до особливого стилю життя, завдяки чому покупка звичайного товару перетворюється на особливе дійство [2].

Отже, досвід функціонування відомих магазинів в різних країнах світу свідчить про необхідність творчого підходу до організації роздрібно́ї торгівлі, постійного дослідження попиту споживачів, вдосконалення роботи з ними. Позитивний світовий досвід організації роздрібно́ї торгівлі доцільно вивчати та адаптувати до реалій вітчизняної економіки.

Література:

1. Чудо-магазины: как работают необычные торговые точки мира // *Маркетолог*. – 2006. – № 10. – С. 9 – 15.
2. Лондон. Магазин Harrods [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.flyex.ru/1/sights222.html>
3. Чудо-магазины–II // *Маркетолог*. – 2006. – № 11. – С. 40 – 42.

Г.В. Пасічна, студентка
Науковий керівник: А. А. Буряк, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ТЕХНОПАРКИ ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Широкомасштабна інноваційна діяльність у сучасних умовах господарювання є фундаментом сталого та ефективного економічного зростання як окремих галузей економіки, так і країни загалом. Звідси випливає принциповий та однозначний висновок, що здійснюючи глибокі ринкові трансформації, необхідно цілеспрямовано й швидкими темпами забезпечувати перехід від екстенсивної до прогресивної інноваційної моделі розвитку економіки, основою якої є сучасні технопаркові структури. Проблемам створення і розвитку технопаркових структур інноваційної діяльності присвятили свої роботи: О. Власюк, А. Мазур, В. Васенко, В. Семиноженко, В. Новицький та інші.

Розвиток сучасного суспільства в значній мірі визначається наявністю й ефективністю інноваційних процесів, що протікають у ньому, які обумовлюють перетворення результатів науково-дослідних робіт у нові продукти, технології, послуги. Світова практика доводить, що жодна країна світу не змогла прискорити темпи свого технологічного розвитку без використання інновацій, новітніх стратегій та підтримки інноваційного розвитку. Сьогодні в найбільш розвинутих країнах світу таких як Бельгія, Німеччина, Франція, Нідерланди та Велика Британія існують і успішно функціонують сотні таких структур, і їхня кількість постійно збільшується за рахунок прямих і непрямих методів державної політики.

Прямі методи державної підтримки інноваційної діяльності включають програми фінансового стимулювання, пряме інвестування акціонерного капіталу та державні кредити. При цьому забезпечується прискорення і піднесення у сфері наукових досліджень [3].

Виходячи з вищевикладеного, слід вважати, що головною метою створення технопаркових структур у світі є активізація інноваційної діяльності і прагнення країн отримати серйозні важелі захисту національних інтересів у глобалізованому просторі нових економічних перспектив.

Для України інновація сьогодні – це не лише проблеми економічної, технологічної чи менеджерально-маркетингової спрямованості, а це частина складного важливого національного завдання – створення українського сценарію інноваційного розвитку.

У високорозвинених країнах рівень бюджетних асигнувань досить високий, а враховуючи те, що Україна стала на шлях створення технопарків лише з 2000 року, українські інноваційні структури ще проходять свій шлях

становлення, а діяльність більшості з них необхідно розглядати стартовим періодом.

В Україні відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [1] створено 16 технопаркових структур таких типів:

- 1) Науковий парк («Київська політехніка», м. Київ);
- 2) Агropарк («Агротехнопарк», м. Київ);
- 3) Екологічний парк («Еко-Україна», м. Донецьк; «Яворів», Львівська область);
- 4) Інформаційний парк («Інтелектуальні інформаційні технології», м. Київ; «Укрінфотех», м. Київ);
- 5) Технологічний парк («Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», м. Київ; «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона», м. Київ; «Інститут монокристалів», м. Харків; «Вуглемаш», м. Донецьк; «Інститут технічної теплофізики», м. Київ; «Наукові і навчальні прилади», м. Суми; «Текстиль», м. Херсон; «Ресурси Донбасу», м. Донецьк; «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» УМБІЦЕНТ, м. Одеса; «Машинобудівні технології», м. Дніпропетровськ).

Завдяки технопаркам рейтинг конкурентоспроможності України на світовому ринку поступово зростає, але при цьому не вичерпує можливого потенціалу навіть на третину, адже залишається низка проблем, які потребують вирішення для подальшого розвитку наукових парків та технопарків.

Несприятливими факторами розвитку технопарків на сьогоднішній день виступають такі [2]:

- 1) політична нестабільність в країні;
- 2) обмежений попит на інноваційні пропозиції в середині країни;
- 3) низька платоспроможність вітчизняних споживачів нової техніки;
- 4) відсутність зацікавленості фінансових установ у підтримці інноваційних проектів;
- 5) прагнення західних замовників без істотних інвестицій комерціалізувати в своїх інтересах наявний в Україні науковий потенціал.

Отже, можна зробити висновок про те, що єдиним вірним стратегічним вибором для України має стати не наздоганяюча, не випереджаюча моделі розвитку, а стратегія включення країни до глобальної неоекономіки, бо саме вона має забезпечити домінування інноваційної складової державної економічної політики над застарілими мобілізаційними індустріальними стратегіями.

Література:

1. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16 липня 1999 р. № 991–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
2. Данько М. С. Інноваційні процеси формування інституційної інфраструктури в Україні / М. С. Данько // Проблеми науки. – 2008. – № 2. – С. 2 – 9.
3. Тульчинська С. О. Роль науково-технологічних парків у розвитку інноваційних процесів / С. О. Тульчинська // Проблеми науки. – 2008. – № 10. – С. 13–17.

В.О. Ракчєєва, студентка
Науковий керівник: А. А. Буряк, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Невирішеність проблемних питань розвитку інноваційної діяльності в Україні зумовила необхідність дослідницького пошуку розробки дієвого механізму стимулювання інноваційної діяльності та концентрації уваги та ресурсів на пріоритетних напрямках інноваційної сфери. Зарубіжним досвідом доведено, що результативність інноваційної політики залежить від спроможності урядів країн правильно і своєчасно обирати механізми її реалізації з урахуванням зростаючої ролі знань, інновацій та творчості у суспільстві [4].

Реалізація інноваційної політики в Україні здійснюється фрагментарно, в залежності від сформованої інноваційної інфраструктури та дій органів влади, місцевого бізнесу, характеризується недостатнім рівнем залучення інтелектуального потенціалу. Водночас, існування різноманітних підходів до підвищення ефективності інноваційної політики зумовлюють необхідність розробки організаційно-економічного механізму, здатного поєднати всі сторони та етапи інноваційного процесу, який на сьогодні характеризується розривом між стадіями процесу, що відображається у непідготовленості розробок і винаходів до комерціалізації. Такий механізм, на думку вчених, повинен враховувати сукупність суб'єктів, організаційних, економічних, ресурсних, правових, методичних та інших складових його елементів, форм взаємодії з урахуванням впливу об'єктивно виникаючих мотивів поведінки і суб'єктивних інтересів, а також послідовності реалізації заходів, спрямованих на підвищення інноваційного розвитку країни [3].

Питаннями пошуку ефективного організаційно-економічного механізму управління, активізації інноваційної діяльності займалися такі провідні вітчизняні вчені як О. Алімов, О. Амоша, П. Борщевський, А. Валюх, В. Геєць, Б. Данилишин, Е. Зінь, С. Ілляшенко, М. Корецький, Л. Федулова та інші. Л.І. Федулова вважає головним напрямом інноваційної політики – вдосконалення механізмів програмно-цільового фінансування, у тому числі визначення нових пріоритетів і критичних технологій та інструментів стимулювання інноваційної діяльності (венчурні фонди, технопарки, непрямі механізми регулювання), увага до кадрових проблем науки [4].

На думку Е. Зіня та А. Валюха [1], одним з першочергових завдань побудови механізму розвитку інноваційної діяльності має стати створення на державному рівні правового й економічного механізмів розробки і впровадження новітніх технологій та інновацій в практичну діяльність.

Завданнями економічного механізму стимулювання інноваційної діяльності є:

1. Формування економічної політики щодо використання новітніх технологій, напрямів і пріоритетів, а також їх підтримки.

2. Визначення реальних і перспективних джерел фінансових ресурсів, необхідних для реалізації передбачених напрямків розробки та використання новітніх технологій (централізоване фінансування, державна підтримка; зовнішні та внутрішні інвестиції; кошти сектора домашніх господарств (населення); кошти банківської та фінансової системи (кредити, вільні кошти); інші джерела фінансових ресурсів.

3. Стимулювання і розвиток «венчурного підприємництва» як особливої форми фінансового капіталу.

4. Розробка конкретних відповідних етапів інноваційного процесу – економічних і правових основ для стимулювання використання вже наявних, а також створення та впровадження перспективних технологій через податки, кредити, відсотки, бюджет, ціни, мита, субсидії тощо).

5. З огляду на важливе місце матеріальних і трудових ресурсів у ресурсному забезпеченні створення новітніх технологій пропонується передбачати:

– прогностичний обсяг вітчизняних матеріальних ресурсів, що дозволить визначити внутрішні та зовнішні матеріальні ресурси, на які слід розраховувати в майбутньому при розробці та використанні новітніх технологій;

– підготовку та перепідготовку необхідних кадрів, які б відповідали потребам створення теоретичних основ розробки новітніх технологій, їх впровадження і практичного використання для виробництва нових товарів і надання послуг [1].

Українські експерти вважають, що головною причиною гальмування інноваційного розвитку в країні є дефіцит фінансових ресурсів. Але при цьому вони майже зовсім не звертають уваги на спад платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави та підприємницького сектору, погіршення якісних характеристик наукових кадрів і матеріально-технічної бази досліджень, та інші, не менш важливі причини. Україні останніми роками, незважаючи на певні успіхи у стабілізації макроекономічних показників, не вдається домогтися відчутних результатів в експорті інноваційної продукції та створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників [2]. На жаль, українська інноваційна сфера також поки не стала по справжньому привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів.

Література:

1. Зінь Е. *Механізм розвитку регіональної інноваційної діяльності* / Е. Зінь, А. Валюх [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ashsu.org/>
2. *Інноваційний розвиток в Україні : наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру Разумкова* // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 7. – С. 2–14.
3. Ковальова Ю. М. *Механізм регулювання соціально-економічного розвитку регіону на основі формування кластерів* / Ю. М. Ковальова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 4. – С. 179–187.
4. Федулова Л. І. *Проблеми винахідницької діяльності в Україні: регіональний аспект* / Л. І. Федулова // *Стратегічні пріоритети*. – 2009. – № 1. – С. 197–204.

Я.В. Ромась, студентка
Науковий керівник: Л.С. Ринейська, к.е.н.
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

МІЖНАРОДНІ ОБ'ЄДНАННЯ ТЕХНОПАРКОВИХ СТРУКТУР ТА ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Глобалізація світового господарства, зростання економічної експансії транснаціональних компаній, подальший прогрес у розвитку електронних засобів зв'язку, інтернаціоналізація науки зумовлюють тенденцію до розширення міжнародного науково-технічного обміну. Кооперація у сфері інноваційної діяльності має ряд суттєвих переваг як для окремих компаній, так і для національних економік країн, значно підвищуючи їх конкурентоспроможність [1, с. 28; 2, с. 26]. Різноманітні аспекти цього процесу вивчали багато зарубіжних і вітчизняних учених, у тому числі Р. Такер, Е. Патрик, Ю. Капиця, О. Субочев, Д. Малащук, Н. Мешко, В. Назарчук, О. Шатило та інші. Але причини створення й особливості функціонування міжнародних об'єднань технопаркових структур не є достатньо дослідженими, внаслідок чого являють науковий і практичний інтерес.

Активний розвиток технопаркових структур у світовій економіці сприяв появі величезної кількості різноманітних спілок, асоціацій технопарків, які об'єднуються за чотирма рівнями: міжнародним, транснаціональним, національним та регіональним.

На міжнародному рівні функціонують об'єднання технопарків, які охоплюють глобальні ринки інновацій та сприяють розвитку інноваційної структури світу (до них належать Асоціація університетських дослідницьких парків (AURP), Європейська мережа бізнес та інноваційних центрів (EBN), Міжнародна асоціація наукових парків (IASP)). На транснаціональному рівні діють великі об'єднання й асоціації, що виконують інтеграційні функції в інноваційній сфері на рівні груп країн (наприклад, Балтійська асоціація наукових та технологічних парків, інноваційних центрів (BASTIC)). Національні об'єднання технопарків спрямовують свою діяльність на інноваційний розвиток економіки певної країни (це Німецька асоціація інноваційних, технологічних та інкубаційних центрів (ADT), Асоціація наукових парків Великобританії (UKSPA) тощо. На регіональному рівні об'єднання технопарків організовують інноваційний розвиток економіки регіону, штату, міста або області (наприклад, Асоціація наукових парків Азії (ASPA), Асоціація Бізнес інкубаторів Пекіну (BBIA), Технологічна мережа Андалузії (RETA) тощо. [3, с. 26 - 27].

Особливе місце серед всіх міжнародних асоціацій технопарків посідає Всесвітній Альянс заради інновацій (WAINOVA), місія якого полягає в сприянні світовому економічному і соціальному розвитку шляхом впровадження нововведень, передачі та комерціалізації технологій та розвитку компаній, зорієнтованих на інновації.

Крім WAINOVA, діє Міжнародна Асоціація наукових парків (IASP), яка об'єднує професіоналів технопарків по всьому світу і надає послуги, які сприяють підвищенню ефективності діяльності її членів. Члени Асоціації збільшують конкурентоспроможність компаній і підприємців, сприяють глобальному економічному розвитку через нововведення, підприємництво, передачу нових знань і технологій. З 1997 року по 2007 рік кількість членів IASP збільшилася на 115 %. Членство у Міжнародній Асоціації наукових парків відкриває можливості доступу до знань, досвіду та зв'язків міжнародної мережі технопаркових структур, яка об'єднує більше ніж 342 члени та забезпечує доступ до 110 тис. інноваційних компаній по всьому світу [3, с. 26; 4, с. 137].

Отже, в умовах прискореного розвитку міжнародного співробітництва розвивається тенденція до активізації діяльності міжнародних організацій саме в науково-технічній сфері. Організаціями, що стимулюють міжнародну інноваційну діяльність, є в тому числі і технопаркові структури. Створення та регулювання діяльності цих технологічних альянсів є прерогативою державних структур і здійснюється шляхом політичної і правової підтримки, надання фінансових гарантій і страхування ризиків. У ряді випадків держава захищає національних виробників, інтереси яких можуть постраждати в результаті діяльності міжнародних альянсів.

Література:

1. Малащук Д.В. Упровадження нових технологій як ключовий фактор ринкової конкуренції / Д.В. Малащук // *Зовнішня торгівля: право та економіка*. – 2008. – № 5. – С. 27 – 33.
2. Назарчук В.Л. Современные общемировые тенденции развития инноваций / В.Л. Назарчук // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 9. – С. 25 – 30.
3. Мешко, Н.П. Технологічна регіоналізації світогосподарського розвитку / Н.П. Мешко // *Економіка і регіон. наук. вісн.* – Полтава: ПолтНТУ, 2008. – № 3 (18). – С. 25 – 31.
4. Шатило О.А. Інноваційна політика у системі забезпечення національних економічних інтересів / О.А. Шатило // *Економіка і держава*. – 2010. – № 4. – С. 135 – 137.

УДК 336.761

І.О. Свиначенко, магістрантка
Науковий керівник: А. А. Буряк, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Найважливішим етапом реформування економіки країни є створення ефективного ринку капіталу. Будь-які великомасштабні перетворення в економічній сфері залишаються незавершеними, якщо не буде створено конкурентоспроможного фінансового сектора і ринку капіталу, який буде здатний мобілізувати, перерозподіляти і надавати реформованій економіці необхідні

інвестиційні ресурси. Отож, саме розвиток ринку цінних паперів, як складової ринку капіталу та невід'ємного сегмента національної економіки, набуває важливого значення. Значну увагу проблемі формування та розвитку ринку цінних паперів приділяють як вітчизняні, так і західні вчені-економісти: В. Базилевич, З. Варналій, О. Василик, В. Корнєєв, О. Мозговий, В. Оскольський, Дж. Долан, К. Форбс та ін.

Ринок цінних паперів виступає однією з найважливіших складових української економіки, яка є показником розвитку не тільки ринку капіталу, а й всієї фінансової системи країни. Сучасний стан ринку цінних паперів та його структура утворилися внаслідок процесів трансформації економічної системи, які відбулися в Україні під впливом внутрішніх факторів її розвитку, а також зовнішніх, тобто криз на світових фінансових ринках упродовж останніх років [3].

Розглянемо один із головних показників розвитку ринку цінних паперів – показник обсягу випуску цінних паперів. У 2012 р. загальний обсяг зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) випусків цінних паперів становив 107,73 млрд. грн., із них:

- акцій – 15,84 млрд. грн.;
- облігацій підприємств – 51,39 млрд. грн.;
- облігацій місцевих позик – 5,68 млрд. грн.;
- опціонів – 22,89 млрд. грн.;
- інвестиційних сертифікатів ПФ – 19,96 млрд. грн.;
- акцій корпоративних інвестиційних фондів – 14,08 млрд. грн.;
- сертифікатів фонду операцій з нерухомістю – 8,5 млн. грн.;
- звичайних іпотечних облігацій – 750,00 млн. грн. [2].

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів у 2012 році зменшився на 39,87 % порівняно з 2011 роком, разом з тим, обсяг емісії цінних паперів у 2012 році майже на 13 % перевищив обсяг емісії цінних паперів у 2010 році. У 2012 році український ринок цінних паперів демонстрував суперечливу динаміку свого розвитку. З одного боку, спостерігалось зростання загальних обсягів торгівлі цінними паперами та збільшення видів фінансових інструментів, що використовуються на фондовому ринку. З іншого боку, згорталася емісійна діяльність, зокрема, щодо випуску акцій та облігацій підприємств, а також інвестиційних сертифікатів ПФів [2].

За роки функціонування фондового ринку України вдалося досягнути у цьому напрямі певних позитивних результатів. Зокрема, зусиллями Комісії з цінних паперів та фондового ринку і Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку активно розвивається нормативно-правова база, не припиняється розвиток інфраструктури, запроваджено системи моніторингу та розкриття інформації, вдосконалено систему захисту прав інвесторів, підвищується рівень знань населення щодо роботи фондового ринку. Також завдяки широкому використанню новітніх інформаційних технологій на фондовому ринку розроблено систему електронної подачі звітності емітентів цінних паперів та створено єдину інформаційну базу даних учасників фондового ринку. На сьогодні як на законодавчому, так і на організаційно-інституційному рівнях реалізована переважна більшість заходів, зазначених у

відповідних нормативно-правових актах щодо розвитку фондового ринку України. Це такі, як запровадження нових інструментів на фондовому ринку; зосередження торгів цінними паперами на фондових біржах; консолідація біржової системи; централізація депозитарної системи [1].

Нагальні проблеми, що існують на фондовому ринку України і заважають його подальшому розвитку – це низька ліквідність та капіталізація, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, низька частка біржового сегменту ринку, недостатнє законодавче регулювання ціноутворення, обмежена кількість ліквідних та інвестиційно-привабливих фінансових інструментів, висока фрагментарність біржової та депозитарної структури. Всі вони є прямим відображенням посткризового періоду, який наразі переживає український фондовий ринок [5].

Для вирішення проблемних питань і стимулювання подальшого розвитку ринку НКЦПФР було розроблено проект Програми розвитку фондового ринку на 2012 – 2014 роки, в якому окреслені наступні завдання [4]:

- 1) Збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку;
- 2) Удосконалення ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного і ефективного функціонування;
- 3) Удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на фондовому ринку та захисту прав інвесторів;
- 4) Стимулювання подальшого розвитку фондового ринку України.

Література:

1. Ватаманюк З. Г. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / З. Г. Ватаманюк, О. В. Баула // *Фінанси України*. – 2007. – № 5. – С. 37–42.
2. Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/>
3. Мозковий О. М. Фондовий ринок : Навч. посібн. / О. М. Мозковий. – К. : Вид-во КНЕУ, 1999. – 316 с.
4. Проект Програми розвитку фондового ринку на 2012-2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>.
5. Терещенко Г. М. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні / Г. М. Терещенко // *Фінанси України*. – 2007. – № 6. – С. 24–27.

УДК 339.9:330.322(477)

І.В.Слобожан, студентка

Науковий керівник: І. Б. Чичкало-Кондрацька, д. е. н., доцент

Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інвестиції – найважливіший чинник економічного зростання, що забезпечує збільшення певної частини щорічного реального валового продукту країни.

Сьогодні інвестиційна діяльність в Україні – це зниження ділової активності більшої суб'єктів господарювання, погіршення інвестиційного клімату та можливостей бюджетів усіх рівнів.

На сучасному етапі розвитку світового господарства однією з найактуальніших проблем для країни з розвинутою економікою та країн, що розвиваються, є залучення та ефективне використання іноземних інвестицій. Успішне вирішення цього завдання залежить відефективної державної політики у сфері регулювання іноземного інвестування [1].

Ефективне використання обмежених інвестиційних ресурсів залежить від організації інвестиційної діяльності. Проведені дослідження інвестиційних процесів в економічно розвинутих країнах та країнах з перехідною економікою засвідчують той факт, що в основі ефективної організації інвестиційної діяльності лежить раціональна державна економічна політика, основними формами якої в Україні є:

- регулювання сфер та об'єктів інвестування; податкове регулювання інвестиційної діяльності; регулювання інвестиційної діяльності шляхом надання фінансової допомоги і проведення відповідної кредитної політики;
- регулювання інвестиційної діяльності шляхом проведення відповідної амортизаційної політики; регулювання участі інвесторів у приватизації; забезпечення захисту інвестицій;
- регулювання умов здійснення інвестицій за межами держави;
- регулювання умов залучення внутрішніх заощаджень з боку населення;
- розробка та реалізація ефективної державної інвестиційної політики.

Активізація інвестиційної діяльності в Україні насамперед потребує усунення факторів, що перешкоджають нормальним потокам інвестицій. Для цього необхідні [1]:

- зміна пріоритетів бюджетної політики, орієнтація її на вихід з боргової і бюджетної кризи;
- обмеження фінансово-спекулятивного сектора, особливо ринку державних зобов'язань;
- нормалізація грошового обігу;
- зміна законодавчої бази у бік стимулювання інвестиційної активності.

У сучасних умовах стимулювання інвестиційних процесів і створення економічних передумов для структурних зрушень в економіці мають здійснюватися в кількох напрямках:

- забезпечення необхідних передумов інвестиційної діяльності на ринковій основі, насамперед за рахунок підвищення політично стабільності;
- розширення грошового попиту за рахунок державного кредитування і капіталовкладень у пріоритетні сфери [2].

Вирішення проблеми стимулювання інвестицій в українську економіку багато в чому залежить від становлення українського ринку цінних паперів, розвиток якого здійснюватиметься в міру подолання інфляційних процесів і стабілізації виробництва.

У забезпеченні сприятливого інвестиційного клімату істотне значення має діяльність органів виконавчої влади України із залучення вітчизняних та іноземних інвестицій. Органи державної влади України формують сприятливий інвестиційний клімат за допомогою організації виставок і участі в державних та міжнародних виставках інвестиційних проектів, висвітлення рекламно-інформаційних кампаній у друкованих виданнях.

Основна увага уряду України має зосереджуватися на законодавчому забезпеченні гарантій прав власності й ініціативної діяльності підприємців, створенні цілісної і діяльності судової правової бази організації і діяльності судової системи, удосконаленні і зміцненні системи виконання судових рішень. Необхідно вжити заходів щодо створення правового механізму реформування майнових, земельних, житлових і трудових відносин [2].

Дослідивши проблеми державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності можна сказати, що для підвищення довіри інвесторів на сучасному етапі розвитку доцільно створити систему державних гарантійних фондів. Гарантіями інвестицій на регіональному рівні можуть стати кошти обласного бюджету, активи обласних позабюджетних фондів, природно-сировинні ресурси і нерухомість, що перебувають у власності країни.

Переважає більшість заходів державного регулювання іноземного інвестування впроваджується за допомогою правових форм. Тому вдосконалення системи та принципів правового регулювання іноземного інвестування є вирішальним чинником поживлення надходжень капіталу нерезидентів.

Література:

1. Сазонець І. Л., Федорова В. А. Інвестування: міжнародний аспект: Навчальний посібник / За ред. І. Л. Сазонець, В. А. – К: Центр учбової літератури, 2009. – 272 с.
2. Крейдич І. М. Державне регулювання інвестиційної діяльності // Економіка та держава. – 2011. – №11 – с. 20-22.

УДК 338.49

І.Л. Татаренко, магістрантка
Науковий керівник: А. А. Буряк, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах інновації стали важливим чинником конкурентоспроможності та прискореного економічного зростання не тільки окремих підприємств, а й держав. Розвиток країни неможливий без всебічного та постійного використання нововведень, безперервного перетворення наукових знань у технології і науково-технічні розробки для виробництва, тому головною умовою розвитку економіки України є інноваційна складова економічного зростання.

Огляд економічної літератури показав, що це питання розглядають багато вчених: О.І. Амоша, О.М. Анісімова, О.І. Волков, В.М. Геєць, А.П. Гречан, Т.В. Гринько, О.І. Дідченко, О.І. Жилінська, Б.А. Маліцький, В.А. Нежиборець, В.П. Семиноженко, В.П. Соловйов, Д.В. Чеберкус, М.Г. Чумаченко, В.С. Шовкалюк та інші.

При формуванні моделі національної інноваційної моделі надзвичайно важливу роль відіграє інноваційна інфраструктура, яка є сукупністю підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) [1]. До складу інфраструктури входять: інноваційно-технологічні центри, технологічні інкубатори, технопарки, учбово-ділові центри та інші спеціалізовані організації.

У даний час добре скоординованої та всеохоплюючої системи управління інноваційними процесами в Україні поки що не існує. Сформовано лише окремі елементи інноваційної інфраструктури. Так, за інформацією з регіонів, станом на 1 січня 2013 в регіонах України діють 531 бізнес-центр, 76 бізнес-інкубаторів, 46 технопарків, 535 лізингових центрів, 3964 небанківські фінансово-кредитні установи, 242 фонди підтримки підприємництва (з яких 27 створені за участю Українського фонду підтримки підприємництва), 3031 інвестиційних та інноваційних фондів і компаній, 3902 інформаційно-консультативні установи [2]. У регіонах практично відсутні венчурні фонди, а створення центрів трансферу технологій знаходиться на початковій стадії.

Формування інноваційної інфраструктури повинне базуватись на таких принципах [5]: адекватність інфраструктури рівню розвитку регіону, відповідність реальним потребам, раціональне територіальне розміщення, функціональна концентрація на гострих проблемах інноваційної діяльності, доступність послуг для підприємців (територіальна, інформаційна, вартісна), залучення державних і недержавних ресурсів.

Основними проблемами формування інноваційної інфраструктури в Україні є [4]: недостатня повнота законодавчої та нормативної бази регулювання діяльності суб'єктів інноваційної діяльності, недостатнє фінансування з боку держави, практична відсутність взаємозв'язку і системної взаємодії елементів інфраструктури. Основні сфери інноваційної діяльності функціонують ізольовано одна від одної, без будь-якої збалансованості в системі своїх взаємодій.

Для формування інноваційної інфраструктури необхідне впровадження таких заходів [3]:

- створення і підтримання інноваційних і науково-технічних центрів;
- створення експертно-дослідницьких центрів;
- розвиток інформаційних систем;
- створення середовища для інноваційної діяльності;
- стандартизація інноваційної діяльності до діючих національних і міжнародних норм;
- співпраця з міжнародними інноваційними центрами.

Модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між вирішенням стратегічних та поточних завдань. За цих умов інноваційна політика може стати реальним полем для багатогранної співпраці держави і бізнесу.

Отже, інноваційна інфраструктура визначає темпи зростання економіки і покращення життя населення. Її створення є на сьогодні найбільш актуальним питанням організаційної підтримки як вітчизняних наукових установ, так і виробничих підприємств усіх галузей економіки. Розглянувши світовий досвід, можна стверджувати, що лідерські позиції в технологічному та соціально-економічному розвитку займають саме ті країни, які мають розвинену та ефективно функціонуючу інноваційну інфраструктуру і використовують її у сфері створення та реалізації нововведень.

Література:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04 липня 2002 р. № 40–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>
2. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dkrp.gov.ua/
3. Кузьо Н. Є. Інноваційна інфраструктура України: проблеми та перспективи розвитку / Н. Є. Кузьо, Н. В. Фаск // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 19–21 травня 2011 р.) / Національний університет «Львівська політехніка» [та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 57–58.
4. Мехеда Н.Г. Особливості та проблеми формування інноваційної інфраструктури в Україні / Н.Г. Мехеда, К. Завадська // Вісник Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького. – 2010. – №4. – С.36–40.
5. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення / В. Нежиборець // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 5. – С. 60–69.

УДК 339.732.2.4

О.В. Ткаленко, магістрантка

Науковий керівник: І.Б. Чичкало-Кондрацька, д.е.н, доцент

Полтавський національний технічний університет

імені Юрія Кондратюка

СТРАТЕГІЇ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ БАНКІВ

За умов посилення конкуренції у банківській сфері, підвищення залежності банків від впливу інтеграційних та глобалізаційних процесів, світових фінансових криз одним з найважливіших завдань є вироблення стратегії кредитно-інвестиційної діяльності банків, що дасть можливість ефективно реалізовувати її пріоритетні напрями і протистояти ризикам. Сутність кредитно-інвестиційної діяльності банку можна сформулювати, якщо визначити головні положення, на яких базується кредитно-інвестиційна

діяльність. Так, А.О. Епіфанов, Н.Г. Маслак визначають, що кредитна політика банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямовання їх до позичальників на основі принципів кредитування [1].

Інвестиційна діяльність банку – це здійснення банківських операцій з метою одержання прибутків від операцій з цінними паперами, а також для забезпечення участі у статутному капіталі інших підприємств і контролю над їх власністю. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю банків – це цілісний, взаємопов'язаний структурований комплекс (система) послідовних дій (управлінських рішень) в умовах ресурсних обмежень, що направлені на формування та реалізацію стратегії здійснення ефективної інвестиційної діяльності банку, яка націлена на зміцнення конкурентної позиції банку на інвестиційному ринку з урахуванням зміни його кон'юнктури [2].

Тому, під стратегією кредитно-інвестиційної діяльності слід розуміти комплексну програму у сфері кредитно-інвестиційної діяльності, направлену на досягнення банком визначених цілей та поставлених завдань, з метою максимального задоволення потреб клієнтів у послугах та з урахуванням інтересів банківської установи, в умовах постійно змінюваного зовнішнього економічного середовища. Пріоритетним завданням банків при розробленні стратегії кредитно-інвестиційної діяльності є глибоке і повне розуміння глобальних тенденцій суспільного розвитку та своєї місії у цьому розвитку.

Складові комплексної системи стратегічного управління кредитно-інвестиційною діяльністю банків [3]:

1. Визначення завдань і функцій стратегічного управління кредитно-інвестиційною діяльністю банків.
2. Формалізація стратегії забезпечення ефективної кредитно-інвестиційної діяльності банку.
3. Стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища банку.
4. Стратегія визначення місця банку на кредитно-інвестиційному ринку (позиціонування банку).
5. Стратегія забезпечення безпеки банку при проведенні кредитно-інвестиційної діяльності розробляється на макро- та мікрорівнях.
6. Стратегічне спрямування банку на взаємодію з іншими суб'єктами кредитно-інвестиційного ринку.
7. Стратегічне управління інвестиційними ризиками банку.
8. Стратегічне управління кредитно-інвестиційним портфелем банку.
9. Стратегічне планування кредитно-інвестиційної діяльності банку.

Методологія формування стратегії кредитно-інвестиційної діяльності банку передбачає формулювання основних принципів. Перший принцип визначається закономірністю врахування міжнародного досвіду формування і розвитку банківської системи. Другий принцип полягає в необхідності адаптації ринкових економічних механізмів до реалій вітчизняної економіки в умовах нестабільності фінансової і зокрема, банківської системи країни. З огляду на зазначене, при формуванні стратегії кредитно-інвестиційної діяльності банку слід виходити із закономірності поєднання традицій банківської справи й елементів новаторства, що відображають реалії

вітчизняної економіки з урахуванням міжнародного досвіду формування і розвитку банківської системи загалом.

Підвищення ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків і встановлення оптимального співвідношення між кредитуванням та інвестуванням базується на системі пріоритетів щодо кредитної чи інвестиційної діяльності; оцінці можливості банку щодо кредитної й інвестиційної діяльності; виявленні переваг кредитування й інвестування за регіонами у довгостроковій перспективі; визначенні оптимального співвідношення між кредитною й інвестиційною діяльностями [4].

Таким чином, з метою вдосконалення стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банків доцільно використовувати досвід іноземних банків, впроваджувати принципово нові види банківських послуг і вдосконалювати традиційні, удосконалювати процеси забезпечення ефективності банківських послуг, поліпшувати координацію роботи структурних підрозділів і систему стратегічного управління банком за рахунок підвищення її динамічності та гнучкості. Впровадження запропонованих заходів дозволить банкам підвищити ефективність стратегій своєї кредитно-інвестиційної діяльності.

Література:

1. Луців Б.Л. *Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: автореф. дисс. докт. екон. наук* / Б.Л. Луців // Тернопільський держ. екон. ун-т. – Тернопіль, 2010. – 19 с.
2. *Портфельне інвестування: навч. посібник* / А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.
3. Пересада А.А. *Управління банківськими інвестиціями: монографія* / А.А. Пересада, Т.В. Майорова. – К.: КНЕУ, 2010. – 388 с.
4. Пацера М. *Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України* / Пацера М. // Вісник Національного банку України. – №1. – 2009. – С. 28 – 33.

УДК 330.341.1

Т.С. Ткаченко, студентка
Науковий керівник: А. А. Буряк, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У сучасних умовах економічне зростання великою мірою залежить від масштабів та якісного рівня інвестиційно-інноваційної діяльності та структурно-технологічних змін на основі інновацій. Значну увагу даній тематиці приділяли такі вчені, як Л. М. Борщ, В. М. Геєць, С. В. Герасимова, Я. А. Жаліло, Б. Є. Кваснюк, І. В. Крюкова, Й. Т. Товт, Л. І. Федулова та інші. Але в останні роки інновації не стали фактором зростання економіки. Саме через це створення та реалізація продуманої, ефективної та адекватної інвестиційно-інноваційної політики в Україні досі залишається актуальним питанням.

Світовий досвід підтверджує, що інноваційна сфера не здатна досягти рівня високого розвитку лише за рахунок саморегулювання ринку ринковими механізмами. Необхідно впроваджувати державні програми, спрямовані на поліпшення інвестиційно-інноваційного клімату і підвищення ефективної конкурентоспроможної інноваційної діяльності. Держава має надавати підтримку тим інноваціям, які спрямовані у виробництво вищих технологічних устроїв або покращують ресурсну базу економіки [1,2].

Сьогодні банківська система не забезпечує достатнього фінансування наукомістких виробництв та інноваційних проектів, а зосереджує кредитування на поточній діяльності. Посилення ризикованості у майбутньому й незначні обсяги масштабних іноземних інвестицій не можуть вирішити завдання інноваційної перебудови економіки. Науково-технічна сфера фінансується невідповідно до загальноприйнятих тенденцій, що потенційно скорочує інноваційну діяльність на виробництві, не сприяє розвитку і впровадженню високих технологій.

Для розв'язання завдань інноваційної перебудови й збільшення інвестицій в пріоритетні галузі повинна бути сформована національна інноваційна система. І першочерговими заходами щодо покращення інноваційно-інвестиційної політики слід виділити саме такі:

1. Законодавчі передумови інноваційного розвитку (адаптація вітчизняного інноваційного законодавства до світових нормативів і правил).
2. Пільгове стимулювання інноваційного розвитку.
3. Удосконалення системи управління науково-технічної сфери.
4. Планування інвестиційно-інноваційних процесів.
5. Державний протекціонізм підтримки конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробництва.
6. Розширення міжнародного співробітництва в науково-технічній сфері.
7. Інноваційні перетворення в системі освіти та кадрового забезпечення.
8. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності (бюджетні інвестиційні ресурси повинні використовуватися адресно та за цільовим призначенням, доцільне впровадження пільгових умов кредитування інноваційних проектів).
9. Державний моніторинг дієвості інвестиційно-інноваційного механізму.

Стратегічним завданням для України є формування ринку високих технологій. За підрахунками спеціалістів, Україна може мати свою частку ринку в 10-12 макротехнологіях (макротехнології – це технології виробництва наукомісткої висококонкурентоспроможної продукції): транспортному та енергетичному машинобудуванні, спецметалургії, космічній техніці, біотехнологіях, мікро- та радіоелектроніці, інформаційних технологіях, технічному промисловому устаткуванні та верстатобудуванні тощо[3]. Також важливим є розвиток і модернізація паливно-енергетичного комплексу,

впровадження енергоощадних технологій. Удосконалення потребує технічне та технологічне оснащення агропромислового комплексу.

Таким чином, можна зробити висновок, що наявний науково-технічний потенціал є перспективним для подальшого розвитку. Прикладом високої конкуренції можуть слугувати суднобудівна та аерокосмічна галузі. Унікальні досягнення існують й на інших напрямках світового науково-технічного прогресу, таких як фізика низьких температур, ядерна фізика, електрозварювання, біотехнології, розроблення нових матеріалів тощо [4]. Але необхідне зміцнення інженерної системи, підвищення престижності праці в цій сфері та зростання кваліфікації кадрів.

Маючи на увазі те, що Україна повинна розвивати свою економіку пришвидшеними темпами, порівняно з передовими країнами світу, стратегією її подальшого розвитку має стати концентрація організаційних, фінансових, наукових та виробничих можливостей на пріоритетних галузях промисловості та акумуляції високих технологій, що в результаті дозволить вийти на зовнішні ринки з групою конкурентоспроможних товарів та технологій. Втручання держави в ринкове конкурентне середовище має відбуватись з метою захисту та підтримки тих суб'єктів ринку, які здійснюють інноваційну діяльність.

Література:

1. Гесць В.М. Інноваційні перспективи України [монографія] / В. М. Гесць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 271 с.
2. Герасимова С.В. Інвестиційні ресурси: класифікація та роль на ринку інвестицій / С.В. Герасимова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – Вип. 210: В 4 т. – Том IV. – С. 1072-1081.
3. Дежина И. Г. Развитие инновационной деятельности в сфере высоких технологий // Инновации. – 2002. – №4. – С. 21–27.
4. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України // Вісн. НАН України. – 2001. – №2. – С. 11–16.

УДК 339.188

С. Фалілеєв, студент
Науковий керівник: В.А. Свічкарь, к. е. н., ст. викладач
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ІНВЕСТИЦІЙНА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНИХ РІШЕНЬ В ЛОГІСТИЦІ СКЛАДУВАННЯ

Рух матеріальних потоків у логістичному ланцюзі неможливий без зосередження у визначених місцях потрібної кількості запасів, для збереження яких призначені склади. Складське господарство сприяє забезпеченню якості продукції, матеріалів, сировини; підвищенню ритмічності та організованості як виробництва, так і збуту, поліпшенню використання територій підприємства, зниженню простоїв транспортних засобів та транспортних витрат; вивільненню робочої сили, ефективній організації збутової діяльності та ін. Залежно від обсягу продажу та виробництва підприємство обирає різні форми організація

складування. Пошук складських приміщень та їх використання несе в собі основну частину ризику підвищення постійних витрат і потребує компромісних рішень у їх виборі (власний чи орендований) [1].

Використання інвестицій в складську логістику обумовлено безліччю причин: підвищення швидкості і кількості оборотів запасів; залучення та використання обігових коштів для оптимізації операційних витрат; проведення стабільної політики по збереженню встановлених рівнів запасів на складах; оновлення основних засобів; оновлення складської інфраструктури; оновлення технологій вантажно-транспортних робіт та ін. Виходячи із основної стратегічної мети логістики складування, якою є формування ефективної складської мережі, інвестиційні витрати мають забезпечити оптимальний вибір варіанту фінансування при існуючих обмеженнях та термінах окупності [2].

Складська мережа підприємства є комплексом об'єктів складського призначення, розміщених на певній території. Розміщення і формування складської мережі є оптимізаційним, оскільки, з одного боку, будівництво нових або купівля діючих складів і їх експлуатація пов'язані із значними капіталовкладеннями, а з другого – необхідно забезпечити (разом з підвищенням рівня обслуговування споживачів) скорочення витрат обігу від наближення до клієнта.

Активними учасниками інвестиційної діяльності направленої на фінансування інновацій є венчурні (ризикові) компанії. Це підприємства, діяльність яких спрямована на наукові дослідження, впровадження нововведень та фінансування інноваційних проєктів. Діяльність венчурних компаній пов'язана з досить високим ступенем ризику. При цьому ризик інвесторів вимірюється відхиленнями фактичної доходності від очікуваної. В цілому можливо виділити два основних ризики вкладень капіталу: ризик власного капіталу та ризик дефолту. Ризик власного капіталу пов'язаний з очікуваною величиною майбутніх доходів. Ризик дефолту пов'язаний з можливістю виплати майбутніх доходів [3].

Основними джерелами інвестицій в складську логістику є власні, залучені та позикові кошти. При цьому залежно від джерел можливим є проведення інвестиційної діяльності за рахунок:

1. Амортизаційних відрахувань, які є значною часткою в загальній сумі інвестицій, що направляються на підтримку та розвиток основних засобів.

2. Прибутку, використання якого після уплати відповідних податків є самостійним вибором господарюючого об'єкту.

3. Бюджетних коштів. Обсяги бюджетних інвестицій в основний капітал визначаються в інвестиційних проєктах і програмах, а строго фіксуються – у річних бюджетах.

4. Іноземних інвестицій: реальні та портфельні.

5. Емісійного інвестування. Емісія цінних паперів (акцій, облігацій, векселів і ін.) – механізм залучення позикових коштів, значна частина яких може використовуватися для інвестування [4].

Розвиток індустріального суспільства є неможливим без процесів інвестування реальної економіки, направленої на розвиток технологій та

модернізацію виробництва. Ведення інноваційної діяльності обумовлює зростаючі обсяги фінансування на підтримку науково-дослідних робіт, впроваджень, експериментальних випробувань тощо. Відповідно до Закону України про інноваційну діяльність об'єктами інноваційної діяльності є: інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва і підприємництва; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки; товарна продукція; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Слід зауважити, що більшість інноваційних проектів визначаються як проекти з затриманою або відстроченою вартістю. Таке твердження формується на підставі того, що проведення наукових робіт потребує капіталізації витрат на довгостроковий період і разом з цим достатньо великих початкових вкладень. Також слід враховувати той факт, що термін окупності інвестицій може бути значним.

Література:

1. Дыбская В.В. Логистика складирования / В.В.Дыбская.– М.: Издательство ГУ–ВШЭ, 1999. – 233 с.
2. Дыбская В.В. Логистика складирования для практиков / В.В. Дыбская. – М.: Издательство «Альфа–Пресс». 2005. – 208 с.
3. Крикавський Є.В. Логістика. Для економістів: підручник / Є. В. Крикавський. – Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.
4. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
5. Бланк И.А. Основы финансового менеджмент. / Бланк И.А. – К.:Ника-Центр, 1999. – 512 с.

УДК 330.4: 215.2

Г.К. Хавер, М.С. Білогубова, студенти
Науковий керівник: Ю.М. Попова, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

АНАЛІЗ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЯК СУЧАСНОЇ ФОРМИ ІНВЕСТИВАННЯ

На сьогоднішній день потреба в економічному розвитку і підтримці реального сектору економіки, а також подальших структурних реформах в Україні актуалізують проблему пошуку альтернативних механізмів формування та реалізації інвестицій. У цьому контексті венчурне інвестування може слугувати ефективним інструментом фінансового ринку України. Це зумовлює актуальність дослідження факторів впливу на розвиток венчурних фондів в Україні та проблеми аналізу джерел формування інвестиційних ресурсів.

Венчурне інвестування – це довгострокові фінансові вкладення з високим ступенем ризику в акції фірм, які орієнтовані на розробку, виробництво та реалізацію наукомістких продуктів, задля їх розвитку і розширення, з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів [1].

В Україні можливість державно-приватного партнерства у сфері венчурного фінансування формально з'явилася з моменту створення Державного інноваційного фонду, який виявився недієздатним. Однією з причин цього була нестача державних коштів, відсутність відповідної тактики формування фонду, опрацьованого плану дій з його використання як результату постійної зміни урядів, що не визнають наступність у виконанні прийнятих державних рішень.

Проведені дослідження свідчать, що венчурні компанії надають перевагу інвестування у виробництво високотехнологічної, інноваційної продукції. Разом із тим, інноваційний розвиток в Україні відзначається падінням платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави і підприємницького сектора, нестачею фінансових ресурсів, погіршенням матеріально-технічної бази досліджень та іншими важливими чинниками. Водночас, обсяги загальних витрат на фінансування інноваційної діяльності за останні роки дещо скоротились. Так, у 2002 р. фінансування інноваційного розвитку власними коштами складало 79,7% від загальної суми витрат, а в 2012 р. цей показник склав 59,4%, тоді як фінансування з державного бюджету мало також тенденцію до зменшення [2]. Що ж стосується фінансування за рахунок коштів іноземних інвесторів, то Україна, на жаль, зарекомендувала себе, як держава з досить непривабливим інвестиційним кліматом, постійні зміни законодавства, нестабільна державна політика, відсутність податкових пільг, гарантій та інші негативні фактори не сприяють притоку іноземних інвестицій до нашої країни. Вона займає тільки 64-е місце з 80-ти країн у міжнародній рейтинговій оцінці привабливості держав для здійснення венчурних інвестицій [3].

Для ефективного використання венчурного фінансування як форми інвестування, на нашу думку, слід спиратися на позитивний досвід провідних країн у цій сфері.

Найбільшого поширення та розвитку венчурний капітал набув у США. Значна частка венчурного капіталу вкладається в компанії, що знаходяться на стадії розширення. Так, у 2012 р. інвестиції у такі компанії склали 1,506,343,900 дол. США [4]. Також великий обсяг венчурних інвестицій задіяний у компаніях, які знаходяться на стадії зрілості. Найменшу ж частку у розподілі венчурного інвестування займають новостворені компанії, проте у попередніх роках обсяги коштів, вкладені у такі підприємства був доволі значним. Така ситуація, насамперед, пов'язана із тим, що інвестиції на стадії зародження підприємства є найбільш ризиковими з усіх 4 груп, і у зв'язку з несприятливою економічною ситуацією у світі протягом останніх років у інвесторів немає впевненості у тому, що інвестиції у такі об'єкти принесуть дохід в майбутньому. Тому кошти вкладають у менш ризикові та зрілі

підприємства, які мають великий потенціал до нарощення прибутку у стані економічної нестабільності.

Отже, можна сказати, що незважаючи на проблеми та недоліки функціонування венчурного бізнесу, увага до нього в Україні поступово зростає. Особливу увагу необхідно приділити інституційному забезпеченню, а також нормативно-правовому регулюванню венчурного фінансування, яке б стимулювало спрямування венчурних інвестицій на підтримку перспективних інноваційних проектів. Гарним прикладом для України має стати США, венчурний капітал якої спрямовується у розвиток високотехнологічних галузей. Вкладення у високотехнологічні галузі є дуже перспективними для розвитку економіки та мають широке поле для подальших досліджень.

Література:

1. Пельтек Л.В. Державне регулювання розвитку венчурного бізнесу в інвестиційній сфері / Л.В. Пельтек // *Економіка та держава*. – 2009. – № 3. – С. 77 – 80.
2. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>
3. *The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index, 2011/2012 annual* [Electronic resource]. – Mode of access: www.hkvca.com.hk.
4. Офіційний сайт Національної асоціації венчурного капіталу США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nvca.org>.

УДК 346.546.7:338

Л.В. Харченко, студентка
Науковий керівник: Т.А. Непокупна, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах інтернаціоналізації економіки та динамічності розвитку ринків важливою є конкурентоспроможності виробників. Підтримка вартісних та кількісних показників конкурентоспроможності потребує відповідних витрат, тому для організації бізнесу використовують максимально доцільні інструменти розвитку компанії. Потужним інструментом розвитку бізнесу залишаються операції злиття і поглинання. При прийнятті рішення про злиття чи поглинання важливою є чітка координація діяльності нової компанії. Основними факторами при цьому стають: вибір оптимального партнера, дослідження нових ринків та можливостей, контроль за новою якістю продукту, прогнозування соціальних та політичних реакцій тощо.

Дослідження ринку М&А свідчить про швидку тенденцію до зростання вартісних та кількісних показників (рис. 1).

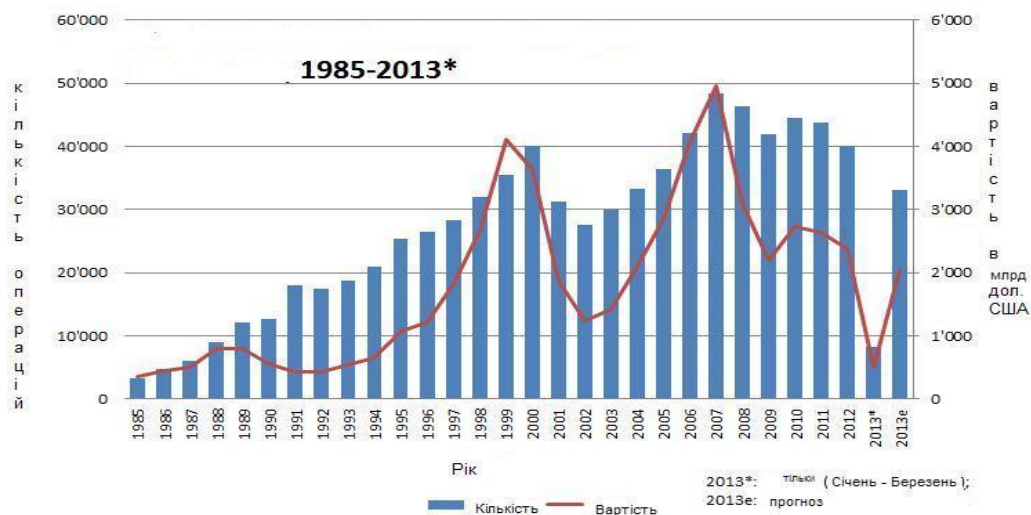


Рис. 1. М&А світу (1985–2013 pp.)

Аналіз динаміки розвитку ринку злиття та поглинання різних регіонів свідчить про суттєву диференціацію. Так, лідируючі позиції тримає Європа, яка протягом останніх 20 років є відносно стабільною; з 2009 р. і до сьогодні здійснює приблизно 17 тис. угод на рік, на суму близько 600 млрд. євро. Європа стала одним з найпрогресивніших регіонів за цими операціями, тому вона має найбільш сприятливий інвестиційний клімат у світі. Друге місце посідає Північна Америка, що здійснює близько 13 тис. угод на рік, на суму близько 1000 млрд. дол. (її розвиток сягнув збільшення на 10 тис. угод та 1500 млрд. дол. за рік за 5 років). Азіатсько-Тихоокеанський регіон проводить близько 12 тис. угод на рік, загальною сумою 500 млрд. дол. Регіонами з найменш сприятливим кліматом для М&А стали Південно-Східна Азія та Південна Америка, що здійснюють менше 2 тис. угод на рік на суму не більше 200 млрд. дол.

Варто зауважити найкращі угоди, що відбулись у світі протягом останніх 10 років та принесли численні доходи власникам компаній. У Європі це: поглинання у 1999 р. Mannesmann AG компанією Vodafone AirTouch PLC (сума угоди 202,8 млрд. дол.), у 2007 р. – Shareholdersy поглинає Philip Morris Intl Inc (сума угоди 107,6 млрд. дол.), у 2008 р. InBev NV об'єднується з Anheuser-Busch Cos Inc (52,2 млрд. дол.). Наймасштабнішою подією Північної Америки у 2000 р. стало поглинання Time Warner компанією America Online Inc (угода на 164,7 млрд. дол.).

Найбільше злиттів та поглинань відбувається у галузі споживчих товарів та послуг (10 тис. угод розміром 300 млрд. дол. на рік, починаючи з 2009 р.), енергетичній галузі (4500 угод на суму 600 млрд. дол.) та сфері банківської діяльності (1500 угод, 550 млрд. дол.). У зв'язку з розвитком торгівлі, набула поширення галузь страхування, в якій укладається до 1000 угод на рік, вартістю 150 млрд. дол. [1].

Основною ідеєю більшості злиттів та поглинань є підвищення вартості утвореної компанії, що збільшує показник доходності акцій. Консолідація переваг при злитті та поглинанні створює синергійний ефект, за якого об'єднана структура продукує краще, ніж кожна її структура окремо.

Однією з найперспективніших сфер ринку M&A є банківська діяльність. До цієї галузі в Україні приходить велика кількість нових інвесторів, що прагнуть покращити свій бізнес за рахунок створення нових гігантів місцевого ринку. Один із таких є Райффайзен Банк Аваль, дочірній банк Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ (РБІ). Банк функціонує на території Центральної та Східної Європи (включаючи Австрію) як численна кількість дочірніх компаній та організацій, що надають фінансові послуги на 17 ринках. Діяльність банку включає взаємодію з клієнтами різного масштабу та виготовленні чималої кількості банківських продуктів. Потужна позиція, якої досяг банк, підтримується брендом Райффайзен. Після перебудови стратегії у 2010 р. РБІ наразі позиціонує себе як повністю інтегрована банківська група у сфері корпоративного і роздрібного бізнесу в ЦСЄ. Наприкінці 2011 р. близько 56 тис. співробітників надавали послуги приблизно 13,8 млн. клієнтів у майже 2 915 відділеннях у ЦСЄ [2].

Таким чином, злиття банків стало потужним інструментом покращення конкурентоспроможності фірм на місцевому ринку. Аваль отримав масштабний маркетинговий розвиток, ставши банком зі світовим ім'ям та вийшовши на найбільший прибуток за всю історію свого існування, а група Райффайзен Банк Інтернаціональ завоювала лідируючі позиції на внутрішньому ринку.

Література:

1. *Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances/Statistics* – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imaa-institute.org>
2. *Райффайзен банк Аваль* – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aval.ua>

UDC 330.4: 215.2

Т. І. Kharchenko, student
Supervisor: J.M. Popova, Ph.D., Associate Professor
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

MERGERS AND ACQUISITIONS (M&A) AS A FORM OF ATTRACTING FOREIGN CAPITAL IN FOOD INDUSTRY OF UKRAINE

Agreement on mergers and acquisitions among companies established themselves internationally as one of the main tools of strategy. From the classical point of view the concept of mergers and acquisitions uneven. Mergers – is usually equal association between the companies and the creation of a conglomerate on equal terms. However, must admit that in the world that is formally called the merger, in fact often is the acquisitions, that a company actually obtains control of over another [3].

Mergers and acquisitions is a common form of realization the foreign investment. Economic substance of transactions related to these processes is the desire of the investor to increase property revenue growth, increase profitability of invested capital, usually by increasing share prices, and through it – the value of the company as a whole.

Ukrainian food industry in the previous year, in terms of M&A showed significant activity. However, it should be noted that the quality of the market is determined, above all, the conditions of its existence. Quality of Ukrainian market is difficulty for experts to note the potential benefits of operations to market participants and the economy as a whole.

The main factors that determine the trends of further development of the food industry is the availability of raw materials, capacity development, and the demand for funds to finance development. Today the orientation of all the factors that determine the development of the food industry has a positive trend in Ukraine.

Despite the increase in M&A activity on the agricultural sector of Ukraine, there is a general tendency for decrease of the inflow FDI in agriculture in Ukraine.

Nowadays, the process of mergers and acquisitions in the market of agricultural products made mostly with residents of Ukraine. This process has great importance in terms of government policy and the land market formation will continue until its completion [2].

Reproduction and accelerated development of the food industry is an important precondition for overcoming the crisis in the industrial sector of the economy. Ukrainian food industry in their available production capacity, their physical, technical and technological as well as the level of infrastructure development is not perfect in terms of its compliance with the requirements of modern technical and technological level of enterprises. In addition, it is highly dependent on the volume of national production of raw resources for food production. It also leads to a substantial backlog of the level of development similar industries in developed countries [1].

Solving problems in investment should take place by involving the full range of investment sources. Capital investments are primarily directed at modernization, technical and technological re-equipment of enterprises, increasing development and increased efficiency of the basic priority sectors and industries. It is necessary to create an effective mechanism for investing technological change to ensure the development of innovative in a food industry.

A strategy of industrial and innovation development in a food industry should become the main tool to successfully overcome the crisis. The current stage of this strategy involves ensuring a long-term sustainable of economic growth based on structural transformation, technical and technological modernization and creation of conditions for the production of competitive products and export growth. The transition a food industry to a new structural model of technological development and the principles of cleaner production in industry has an important for the harmonious development and a prerequisite for integration into European institutions.

References:

1. *Investing foreign trade: Statistical Yearbook* / Ed. LM Ovdenko. – Kyiv: State Statistics Committee of Ukraine, 2011. – 68 p.
2. *Statistical information of the State Statistics Service of Ukraine*. [Electronic resource] – Access: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Pavlaki M. *Ukraine's image in the international arena* / M. Pavlaki // *Actual problems of foreign policy of Ukraine: Materials Third All-Ukrainian scientific-practical conference, Chernivtsi, December 5, 2011 – Chernivtsi, 2011*. – 312 p.
4. Soloninko K. S *International Economics: Study Guide* / K. Condor, 2008. – 380 p.

К.С. Холодна, студентка
Науковий керівник: І.Б. Чичкало-Кондрацька., д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Транснаціоналізація є основною рисою сучасних міжнародних економічних відносин. ТНК створили розгалужену мережу фінансової, виробничої, торгової, науково-технічної та культурної взаємозалежності держав. Їх діяльність дає приймаючим країнам певні переваги, але й спричиняє виникнення певних загроз.

Швидка транснаціоналізація світової економіки стала характерною особливістю другої половини XX – початку XXI ст. Сьогодні ТНК мають значний вплив на вирішення проблеми нового економічного і політичного переділу світу, стоять на порозі створення світового наддержавного уряду. Про зростання їх ролі свідчить факт створення Центру та Комісії ООН з проблем ТНК і обговорення на міжнародних засіданнях різних напрямів їх діяльності. Щоб зрозуміти позитивні і негативні наслідки діяльності ТНК потрібно з'ясувати, що являють собою ці могутні компанії [1].

Економічна безпека – стан економіки, при якому забезпечується досить високе і стійке економічне зростання; ефективне задоволення економічних потреб, контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів, захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях. Складова частина національної безпеки, її фундамент і матеріальна основа. Об'єктом економічної безпеки виступає як економічна система узята в цілому, так і її складові елементи: природні багатства, виробничі і невиробничі фонди, нерухомість, фінансові ресурси, людські ресурси, господарські структури, сім'я, особа.

На нашу думку, загрози національній економіці полягають в наступному: по-перше, існує чимала кількість ТНК настільки великих за розмірами, що обсяги їх обороту перевершують валовий продукт окремих країн. Це дає їм можливість вести справи безпосередньо з главами держав і здійснювати тиск на уряд приймаючої країни. Незгодні з політикою уряду, ТНК можуть підкупити місцевих політиків і фінансувати змову проти нього. Зміна урядів у Європі та Азії, війни та державні перевороти у країнах Близького і Середнього Сходу, Латинської Америки безпосередньо пов'язані з інтересами ТНК, які збагатилися від цього на мільярди доларів [2].

По-друге, для забезпечення корпоративної політики ТНК у зовнішній політиці реалізують свою дипломатію на основі власної корпоративної ідеології. Вони мають власні спецслужби і достатню кількість зброї для військових заворушень.

По-третє, кінцева мета діяльності ТНК – максимізація прибутку, тому можлива ситуація, коли досягнення цієї мети призведе до негативних економічних і соціальних наслідків всередині країни, виснаження природних ресурсів. ТНК здатні лобіювати прийняття певних законів на свою користь у приймаючій країні.

По-четверте, іноземні інвестори найчастіше захоплюють перспективні і більш розвинуті напрями діяльності приймаючих країн і можуть нав'язувати вітчизняним підприємствам застарілі і екологічно небезпечні технології.

По-п'яте, сукупні валютні резерви ТНК у кілька разів перевищують сукупні резерви всіх центральних банків світу. Тому переміщення лише 1-2 % маси грошей, що перебувають у їхньому володінні, цілком здатне змінити паритет національних валют.

По-шосте, під час кризових явищ іноземні підприємства забирають капітали із приймаючої країни і спрямовують їх у країну базування, щоб там стабілізувати ситуацію. Зменшення загроз діяльності ТНК на ринку країни можливе за умов поліпшення трудового потенціалу країни через зростання рівня життя, стимулюючи народжуваності, зменшення кількості безробітних, зростання ефективності використання робочої сили.

Проаналізувавши вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічну безпеку країни, можна сказати, що важливе значення оцінки загроз від зростаючої транснаціоналізації економіки. Ці загрози можна згрупувати на трьох рівнях: на рівні національної економіки, підприємства і споживачів. Щоб зменшити ризики від діяльності ТНК держава повинна провести низку юридичних і економічних заходів, спрямованих на захист національної економіки. Насамперед, необхідно не допустити впливу ТНК на політичне життя країни та лобіювання ними власних інтересів у законотворчому процесі, обмежити монополізацію окремих секторів економіки, захистити і підтримати вітчизняного виробника та споживача, контролювати раціональне використання природних ресурсів.

Література:

1. Мочерний С. В. *Економічна теорія: навчальний посібник* / С.В. Мочерний. – К.: ВЦ «Академія», 2008. – 640 с.
2. Кузьменко А.М. *Транснаціональні корпорації як суб'єкти розвідувальної діяльності* / А. М. Кузьменко // *Юридичний журнал*. – 2007. – № 2. – С. 68– 79.

K.D. Yurenko, student
Supervisor: J.M. Popova, Ph.D., Associate Professor
Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk

EFFECT OF FOREIGN INVESTMENT IN DEVELOPING TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN UKRAINE

Today there is no significant processes in the global economy that have occurred without the transnational corporations (TNCs). They are direct and indirect participation in global economic processes. Although TNCs operate internationally, their influence extends to all countries and all sectors of society, including political, which can be considered together with the TNC of States and international organizations.

On peculiarities of interaction of Ukraine TNC shows the dynamics of foreign direct investment (FDI). At present multinationals are major Ukrainian investors, FDI and TNCs - the basic form of the expansion of foreign multinationals. Structure and dynamics of Ukrainian investment indicates the orientation of the majority of foreign investors to obtain quick profits and the possibility of misuse of funds. MNCs operating in the host country through its subsidiaries and affiliates. In Ukraine were about 7 thousand branches of foreign multinationals, while the world around them in general 810 thousand words, Ukraine's share is only 0.8 % of the total number of branches of TNCs [1].

Most TNCs are presented at the Ukrainian market, specializing in the food industry and trade. These branches provide a quick turnover of capital and low commercial risks. Of course, the best indicator of investment attractiveness of the country is the volume of FDI. Thus, FDI in Ukraine in 2011 amounted to 44.7 billion dollars USA increased by almost 100% compared to 1996 volumes has been a steady upward trend in FDI, which indicates a high perspective of the national market [2].

As for the structure of FDI in Ukraine by sector, the situation is as follows: compared with 2003 decreased amount of FDI in the industry. If earlier the rate was almost 52 % of total investments, in 2011 it was reduced to 31 %, that Ukraine is less interesting for industrial multinationals, and that part of them that still dare to invest in Ukrainian industry, invests in manufacturing industry (88.9 %), and does not create a complete cycle. Regarding the financial sector, the situation is rather improved: State Statistics Committee of investments in the financial sector in 2011 up 33.7% of the total, while in 2003 their number amounted to 7.7% [2]. Increasingly, investment in the financial sector of Ukraine carries out transnational banks. Yes, Stock Post Pension Bank "Aval'" in October 2005 became part of the bank holding group "Raiffeisen International Bank- Holding AG" (Austria). As of 2010, this group had a 96.17 % stake in the bank. Raiffeisen Bank Aval' traditionally holds the highest place among Ukrainian banks in terms of trust and recognition from customers, partners and experts - both Ukrainian and international.

However, the activities of TNCs in Ukraine also have disadvantages, including the inability of domestic producers to compete with large corporations. In a

sufficiently advanced technology and an unstable financial situation of the domestic enterprises feel the leaders of certain industries. Faced with the leading companies in the world with assets of hundreds of billions of dollars, most of them have to give up their own ambitions for the sake of gain within MNCs access to new markets, technologies, investment lines. Along with this increased dependence of domestic economy from leading TNCs and partially lost the freedom to choose their own path of economic development. Therefore, Ukraine should consider all possible obstacles and exploit the positive effects of the activities of TNCs. This result of transnational corporations depends not only on the most multinationals, but also from the host country policy. The state should create conditions for economic growth in the first place, the effective tax legislation to support the currency, which will enhance and success of big capital [3].

In general, the possibilities of individual states to resist the pressure of powerful multinational corporations have to admit is quite limited. Therefore, the main problem - it does not conflict or struggle with the impact of large foreign multinationals and matching their interests with the strategic priorities of Ukraine's economy. Thus, despite the negative aspects of their activities for the MNCs Ukraine is a major driving force in the process of expanding investment, allowing it to be an active player not only in the local market, but also overseas.

References:

1. *NationMaster: World Statistics [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.nationmaster.com>*
2. *Official website of the State Statistics Committee of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>*
3. *Semenov A.A. TNC activities in Ukraine and their impact on economic development / A.A. Semenov [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.rusnauka.com>*

УДК 330.341.1

А.В. Ярмухаметова, студентка
Науковий керівник: А. А. Буряк, асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Державне регулювання інвестиційної діяльності в Україні є важливою складовою системи державного регулювання економіки та інструментом реалізації інвестиційної політики держави. Основною проблемою державного регулювання інвестиційної діяльності є формування і підтримка на оптимальному рівні суспільно-необхідної норми нагромадження, розмір якої відповідав би реальним потребам суспільства в інвестиціях.

Проблемам державного регулювання інвестиційної діяльності присвячено публікації таких вчених, як Т.В. Бова, Г.В. Абрамович, О.Д. Вовчак, Н. Жовтанецький [2–5] та ін. Так, зокрема, Т.В. Бова приділяє увагу аналізу методологічної бази досліджень державного регулювання інвестиційної

діяльності [3]. О.Д. Вовчак ґрунтовно досліджує теоретичні питання методів державного регулювання інвестиційної діяльності [4]. В публікації Н. Жовтанецького [5] наведено класифікацію макроекономічного управління інвестиційною діяльністю, де виділено групи інструментів прямого і непрямого впливу. Разом з тим, проблема формування та функціонування механізму державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні вимагає подальших досліджень.

Держава, як суб'єкт ринкових відносин, повинна нести певну відповідальність за організацію інвестиційного процесу. В ринковій економіці вирішальною умовою розвитку і забезпечення життєздатності підприємств будь-якого профілю є ефективність вкладення капіталу в той чи інший інвестиційний проект. Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1] державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності. В той же час, державні методи регулювання умов інвестиційної діяльності можна поділити на такі групи методів:

1) організаційно-правові. Організаційно-правові методи державного регулювання інвестиційної діяльності передбачають: розробку відповідної законодавчої бази; розробку державних норм та стандартів в інвестиційній сфері; ліцензування інвестиційної діяльності; державну експертизу державних програм та проектів; антимонопольні заходи; роздержавлення та приватизацію; умови використання землі та інших природних ресурсів.

2) економічні. В системі економічних методів державного регулювання інвестиційної діяльності чільне місце відведено системі оподаткування. Розмір податкового навантаження суттєво впливає на формування власних капіталів інвесторів. Тому зменшення податкового навантаження стимулюватиме розвиток інвестиційної діяльності за рахунок збереження прибутків і формування довгострокових фінансових ресурсів для інвестиційних операцій.

3) грошово-кредитні. Основними інструментами державної грошово-кредитної політики щодо регулювання інвестиційної діяльності є: встановлення нормативів обов'язкових резервів, які зобов'язані створювати банки для покриття ризиків, тим самим сприяючи активному використанню коштів для кредитування та інвестування (або навпаки); операції на відкритому ринку з державними цінними паперами; політика облікової ставки НБУ, за якою він продає кредитні ресурси банкам, збільшуючи чи зменшуючи обсяги кредитних джерел для фінансування інвестицій.

В сучасних умовах обмеженості вітчизняних фінансових ресурсів особливо важливого значення набуває механізм залучення іноземних інвестицій. З цією метою в Україні створено систему державних гарантій захисту іноземних інвестицій, яка передбачає: встановлення правового режиму інвестиційної діяльності; гарантії у разі зміни законодавства; гарантії щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб; компенсацію і відшкодування збитків іноземним інвесторам;

гарантії в разі припинення інвестиційної діяльності; гарантії переказу прибутків, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій.

Однак, незважаючи на вищезазначені гарантії, в сучасних умовах очікувати великого припливу іноземного капіталу в Україну не доводиться, оскільки інвестиційний клімат залишається несприятливим. Основними перешкодами для іноземних інвестицій в Україну є: нестабільне та надмірне державне регулювання; нечітка правова система; мінливість політичного та економічного середовища; корупція; великий податковий тягар; низький рівень доходів громадян; труднощі в спілкуванні з урядом та приватизаційними органами; відсутність матеріальної інфраструктури; проблеми виходу на внутрішній та зовнішній ринки тощо. Тому найближчим часом на державному рівні необхідно провести ряд організованих заходів із залучення іноземного інвестора в економіку України.

Література:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 19.11.1991р. № 1561-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>
2. Абрамович Г. В. Напрямки активізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України / Г. В. Абрамович // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2007. – № 1. – С.16–18.
3. Бова Т. В. Методологічна база досліджень державного регулювання інвестиційної діяльності / Т. В. Бова // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2010. – № 4. – С. 3–5.
4. Вовчак О.Д. Інвестування / О.Д. Вовчак. – Львів: Новий світ 2000, 2006. – 544 с.
5. Жовтанецький Н. Класифікація інструментів макроекономічного управління інвестиційною діяльністю / Н. Жовтанецький // *Вісник Львівського Університету. Серія економічна*. – Львів, 2008. – № 40. – С.101–104.

UDK 339:47

V. Levchenko, Qin Wei, students
Shandong University of Science and Technology

CHINESE BANKS. POSISSION INSIDE OF THE COUNTRY AND IN THE WORLD INDEED

CHINA'S banks are the country's biggest financial institutions, which are so closely held by the state that they are, in effect, arms of the treasury. Cosseted by rules that protect them from competition, they deliver huge profits in good times: in 2012 bank profits as a share of China's economic output equalled nearly 3% , whereas the highest ratio achieved in recent decades by American banks was only 1% of GDP . But the bargain that has driven China's "Big Four" banks to the top of the global league tables is breaking down. Profitable though they are now, another wave of non-performing loans will soon hit them. As the Chinese economy rebalances, the state is less willing than it was in the past to pour credit into state-owned enterprises (SOEs) at the expense of households and private firms. China's big banks are slowly becoming real institutions.

The biggest banks in the world year 2012. That will matter outside China as well as inside it. Its biggest lenders are giants of the banking world (see chart 1). Industrial

and Commercial Bank of China (ICBC), which showed a pre-tax profit of nearly \$50 billion last year, was named recently by *The Banker*, a trade publication, as the world's largest bank measured by core capital. In 2000 ICBC's Tier-1 capital was just \$22 billion; by the end of last year it had shot up to \$161 billion, overtaking JPMorgan Chase and Bank of America. Three other Chinese banks have made it into the top ten: China Construction Bank (CCB), Bank of China (BOC) and Agricultural Bank of China (ABC).

The sheer size of these institutions is breathtaking. ICBC and ABC have over 400,000 employees each, nearly as many as Volkswagen, the world's biggest carmaker. ICBC has over 4m corporate clients. CCB has some 14,000 branches. The Big Four were carved out of bits of the People's Bank of China (PBOC), the central bank, in the 1980s—though the original BOC dates back to the Qing dynasty. Ostensibly they were to be run like private commercial banks: all four have floated shares on the Hong Kong and Shanghai stock exchanges. But the state has maintained majority stakes in them as well as in the next-biggest bank, the Bank of Communications. The Big Four are led by senior figures in the Communist hierarchy, with bosses shuttling easily between banks and regulatory agencies.

The big gets banks of China. Such incestuous ties are a sign of the special role that the Big Four play in Chinese economic policy. Put bluntly, they are the chief instruments of financial repression. Because of the official ceiling on deposit rates, the big banks have a source of cheap funding that they can direct to favoured SOEs and other arms of government. ICBC, CCB and ABC enjoyed the highest net interest income of any banks around the world last year (see chart 2).

With bad loans and competition rising, China's largest banks face tougher times ahead. ChinaScope Financial, a research firm partly owned by Moody's, a ratings agency, has analysed how declining net interest margins will affect China's banks. It estimates that the sector will need an injection of \$50 billion-100 billion over the next two years just to keep its capital ratios at today's level. The managements of the Big Four realise this, and have won approval from their boards to raise over \$40 billion in fresh capital over the next two years. But Andrew Sheng of the Fung Global Institute, a think-tank, reckons the sector will need to raise even more later: up to \$300 billion over the next five years.

If the big banks rise to this challenge, greater transparency and more competition should follow. That would not just be good news for China. The once-parochial big banks are following their customers abroad. Nearly a quarter of BOC's assets are now overseas; ICBC's overseas assets grew by some 30% last year, more than double the rate of growth of the bank overall. They are also starting to invest in foreign banks. China's biggest banks are already world-beaters in terms of size. In time they may become world-class.

So nowadays, Chinese banks as we can see become more and more powerfull all over the world. Branches of the Great Four Banks spread so fast in almost every country, so it would be very intetersting to have a look what is the persentage of another International bank will survive even in one decade. Which banks will become a good competitor for Chinese ones.

Наукове видання

Національна економіка в умовах глобалізації: тенденції, проблеми та перспективи

Матеріали Міжнародної науково-практичної
Інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих учених,
26 листопада 2013 року

Відповідальний за випуск: проф. *І.Б. Чичкало-Кондрацька*

Підп. до друку 20.11.2013 р. Формат 60x84/16.
Папір ксерокс. Друк різнограф.
Ум.друк.арк. – 16,73
Тираж 135 прим.

Макет та тиражування виконано у поліграфічному центрі Полтавського
національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка
36011, Полтава, Першотравневий проспект, 24
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК, № 3130 від 06.03.2008 р.
